TRANZIȚIE ȘI INTEGRARE EUROPEANĂ

III

Sedecim Libris

UNIVERSITATEA „AL.I. CUZA" IAȘI
FACULTATEA DE ECONOMIE ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
CATEDRA DE ECONOMIE POLITICĂ

TRANZIȚIE ȘI INTEGRARE EUROPEANĂ

III

Editura *Sedcom Libris*
Iași, 2002

CUPRINS

Prefaţă 7

MACROECONOMIA TRANZIŢIEI
partea întâi

Consideraţii privind economia politică neconvenţională a tranziţiei (I)(V.Işan) 11
Dinamica investiţiilor străine directe în Europa Centrală şi de Răsărit (Cl. Ţigănaş, L.Maha) 52

AJUSTAREA STRUCTURALĂ
partea a II-a

Privatizarea: scopuri şi metode(M. Ghişoiu) 61
Corelaţia restructurare - privatizare în industria prelucrării lemnului (G.Prelipcean) 66
Necesitate şi realitate în procesul privatizării turismului (D. Troancă) 81
Tranziţia managementului în România (V. Popovici) 86
Consideraţii privind logistica firmei comerciale (N. Eşanu) 92
Rolul societăţilor transnaţionale în dezvoltarea economică a României în perioada de tranziţie (El.Condrea) 97
Consideraţii privind conducerea divergenţelor (L.Dumitrescu) 102
Evoluţii actuale ale pieţii muncii (M.Ghişoiu) 107
Posibilităţi de reducere a dezechilibrelor pe piaţa muncii (G.Bodea) 112
Mediul internaţional al afacerilor şi problematica riscului (I.Rotaliu) 120
Eficienţa în contextul dezvoltării durabile (I.Pohoaţă) 128
Decizia organizaţională - între raţional şi iraţional (C.Munteanu) 144

EXTINDEREA UNIUNII EUROPENE
partea a III-a

A Study on Romania's Situation in the Process of Accesion to the European Union (G.Pascariu) 163
Strategii de integrare europeană (I.Crăcea) 189
Efectele în perspectiva integrării ţărilor din Europa Centrală şi de Est în Uniunea Europeană (Cornelia Popescu) 194
Implicaţiile lărgirii Uniunii Europene asupra ţărilor Europei Centrale şi de Est (C.Grozea) 199
Costuri şi beneficii ale procesului integrării economice regionale şi problematica distribuţiei între ţările membre (R.Dinu) 203
Consecinţele trecerii la moneda unică europeană asupra economiilor ţărilor din Europa Centrală şi de Est(N.Popovici) 207
Noi coordonate în abordarea unificării monetare (R.Toma) 215
Banca Centrală Europeană şi rolul ei în realizarea şi susţinerea Uniunii Economice şi Monetare (R. Ciurcanu) 221
Pregătirea, instruirea şi dezvoltarea managerială în ţările membre ale Uniunii Europene (N.Popovici) 229

ROMÂNIA ŞI UNIUNEA EUROPEANĂ
partea a IV-a

Catacombele modernizării (T. Brăilean) 237
Consideraţii privind globalizarea pieţelor financiare (S.Burnete) 248
Relaţiile comerciale ale României cu ţările membre ale Uniunii Europene (Cl. Ona) 254
Turismul românesc din perspectiva integrării în Uniunea Europeană (I. Cosmescu) 258
Cooperarea economică a ţărilor din bazinul Mării Negre (V.Nicula) 262
Asistenţa financiară acordată României de către Uniunea Europeană în perioada 1989-1999 (Cl.Ona) 268
Politicile sectoriale ale României în contextul pregătirii de aderare la Uniunea Europeană (N. Asaloş) 273
Modul de îndeplinire de către România a unor criterii economice ân vederea aderării la Uniunea Europeană (R.Dinu) 280
Modernizarea economică a Chinei (C.Popescu) 286

Lista autorilor 302

PREFAȚĂ

Se spune că Schumpeter ar fi afirmat, cândva că "Socialismul este cel mai lung drum de la capitalism către capitalism". Nu putem şti dacă faimosul austriac se referea atunci la dezideratul restaurării capitalismului liberal care, în anii premergători primului război mondial, predomina în lumea civilizată şi partea de lume care aspira la civilizație, sau gândea că predicțiile sale din "Capitalism, Socialism, Democrație" este mai bine să nu se îndeplinească. Ştim, însă, că drumul de la "servitute la libertate" este lung şi anevoios. Complexitatea şi dificultățile transformării sistemice sunt, de regulă, puse pe seama schimbărilor economice, ca şi cum acestea ar putea fi operate într-un "laborator politic".

Disproporționat de puțină atenție se acordă "lumii" spiritului care nutreşte economia. Ludwig von Mises credea cu tărie că: "Ideile economice prefigurează politicile, iar politicile economice configurează realitățile economice". Acum, după experiența dramatică a utopiei socialiste şi pendulările între "extaz şi agonie" ale perioadei post-comuniste putem să-i acordăm cuvenita recunoaştere, de care nu s-a bucurat în timpul experimentelor "ingineriei sociale". Problemele cu adevărat dificile ale tranziției post-socialiste se află la bază acolo unde se formează stările sufleteşti şi spirituale ale oamenilor. În mare parte, "croielile politice" au nesocotit faptele esențiale sau chiar au deturnat credințele oamenilor "de rând".

Că nu există un balsam universal pentru mutilările spirituale şi morale, lăsate în urmă de socialism, a devenit evident. Dar faptul, la fel de evident, că nu pot fi evitate costurile aproape excesive ale refacerii societății libere a fost mult timp obturat.

De aceea, iluziile "comprimării" procesului de dezvoltare economică, prin care țările occidentale au devenit prospere şi civilizate, s-au convertit rapid în deziluzii ale eşecului. La noi există un mod, cel puțin îndoielnic, de a căuta cauzele stării de precaritate a economiei doar în prezent şi doar în zonele care ne menajează confortul viziunii înguste - FMI, Occidentul, clasa politică etc. Trecutul socialist este sublimat în reveria egalității sociale sau este, cu desăvârşire, abandonat în savante analize politice şi economice care developează filmul lumii de la momentul zero. "A privi înapoi cu mânie" nu înseamnă nicidecum excluderea istoriei din modelul transformării sistemice şi a încerca construcția ab nuovo a unei societăți perfecte.

Politica poate îmbunătăți lucrurile sau poate (cum se întâmplă de cele mai multe ori) accentua declinul economic şi derapajele sociale. dar nu poate construi şi reconstrui oamenii şi angrenajele lor voluntare.

Pretențiile "milenariste" ale diferitelor marxisme au fost infirmate prin dezastrul economic şi dezastrul uman, lăsate peste tot unde au construit societățile etanşeizate ale colectivismului.

Pretențiile "constructivismului raționalist", care economicizează şi inginerizează alte modele de societate perfectă, continuă să fascineze lumea academică şi cercurile politice în aceeaşi măsură. Cum spunea Janos Kornai, este o exagerare intelectuală şi o aroganță politică fără măsură să ne închipuim că, în procesele sociale, "putem face tot ceea ce vrem". Perfecțiunea îi este inaccesibilă omului.

Imperfecțiunea, prezentă în toate acțiunile umane, caracterizează şi modesta noastră încercare de a grupa într-un volum tipărit mai multe lucrări individuale consacrate tranziției de la plan la piață şi integrării țărilor est-europene în Uniunea Europeană.

Studiile şi comunicările din volum au fost prezentate la simpozionul TRANZIȚIA DUPĂ UN DECENIU, organizat de Catedra de Economie Politică a Facultății de Economie şi Administrarea Afacerilor, în octombrie 1999. Intenția noastră a fost să publicăm, cât mai repede posibil, lucrările prezentate atunci. Din varii motive, ea nu s-a putut concretiza decât acum. Sperăm, ca "lumina" tiparului, atât de dragă persoanelor ancorate în "Jocul ielelor", să compenseze măcar în parte ignobila întârziere în valorizarea eforturilor autorilor. Sunt multe persoane cărora le datorăm gratitudine pentru publicarea acestui volum.

Voi menționa aici doar numele bunilor companioni, fără de care publicarea lucrărilor ar fi rămas în stadiul posibilității.

Domnişoarei Doina Lelia Pâslaru, vrednica şi întreprinzătoarea secretară a Catedrei de Economie Politică, îi mulțumesc pentru prețioasele şi rodnicile sale eforturi.

Domnişoarei preparator Ciurcanu Roxana îi sunt îndatorat pentru timpul consacrat corectării articolelor.

Celor de la Editura SEDCOM Libris Iaşi, în special creativului ei director d-l Radu Petru şi distinsei doamne Narcisa Gheorghe, redactor şef, le mulțumim pentru devoțiunea consacrată cooperării cu Universitatea.

Nu în ultimul rând, debitele personale sunt considerabile față de domnul profesor universitar doctor Dumitru Oprea, Rectorul Universității "Alexandru Ioan Cuza". Grație receptivității şi generozității sale, acest volum a primit suportul financiar din Grantul BM 225-1997. Nenumărate fapte şi lucruri bune au prins viață din finanțarea oferită de proiectul domniei sale.

Vasile IŞAN

MACROECONOMIA TRANZIȚIEI

Partea I

CONSIDERAŢII PRIVIND ECONOMIA POLITICĂ NECONVENŢIONALĂ A TRANZIŢIEI (I)

Vasile IŞAN

Introducere

Procesul de transformare sistemică din ţările ex-socialiste a debutat sub semnul reputaţiei internaţionale a "Consensului de la Washington".

Sintagma introdusă de economistul american John Williamson (1990) desemna o convergenţă a concepţiilor privind reformele economice din ţările în dezvoltare, între FMI, Banca Mondială şi Trezoreria SUA. Bazat pe sinteza neoclasică din teoria economică dominantă în mediul academic din ţările occidentale ("mainstream economics"), "Consensul de la Washington" se referea la imperativul întreprinderii simultane a dereglementării, liberalizării şi privatizării în ţările confruntate cu stagnare economică şi criza datoriei externe.

Distorsionarea preţurilor relative, supraevaluarea ratelor de schimb şi declinul exporturilor provocate de măsurile administrative discreţionare, pe de-o parte, erau acompaniate de alocarea ineficientă a resurselor, deficite publice uriaşe şi distribuţie discriminatorie şi a veniturilor către grupurile "extractoare de rente" cauzate de politici industriale şi comerciale voluntariste ale statelor "neo-mercantiliste", pe de altă parte. Eşecul strategiilor de dezvoltare economică în hiperinflaţie, stagnarea creşterii economice şi conflicte sociale au determinat o restrângere a "dogmei" dirijiste în ţările "Lumii a treia". În acelaşi timp, incapacitatea macroeconomiei keynesiene de a-şi atinge obiectivele în ţările dezvoltate (ocuparea deplină a mâinii de lucru şi creşterea economică susţinută) a dat curs abordărilor bazate pe acţiunea pieţelor libere.

Tehnocraţia organizaţiilor financiare internaţionale, competentă dar tributară viziunii "înguste" a modelului neoclasic al echilibrului general, a formulat obiectivele şi măsurile necesare relansării economiilor în dezvoltare sub forma programelor de macrostabilizare şi ajustare structurală. Aparent, aceste programe favorizau întreprinderea privată liberă şi moneda "sănătoasă". De aceea, în discursul mass-media şi cel al mediului politic se vorbea de un "triumf al liberalismului economic".

Colapsul socialismului şi sfârşitul antagonismului între cele două sisteme şi ideologii au creat impresia unei reveniri ineluctabile a economiei mondiale la

stadiul liberalismului și întronarea democrației "universale". (Fukuyama, 1992). "Sfârșitul istoriei" sau "noua ordine mondială" erau expresiile care sublimau viziunea contextului internațional al tranziției.

Cu toate acestea, implozia sistemului socialist și a puterii care-l gira - URSS - a surprins multă lume. Probabil, cel mai surprinși au fost economiștii curentului dominant. În 1989, celebrul Paul Samuelson considera că, în pofida problemelor sociale interne, economiile socialiste au realizat o creștere economică mai mare decât țările occidentale și performanțe, în general, bune. (Skoussen, 1997).

Instituțiile financiare internaționale și experții în consilierea guvernelor reformatoare din "Lumea a treia" au recomandat țărilor în tranziție programele tipice "ortodoxiei economice". Evident, puține țări au aplicat asemenea programe. Datorită complexității procesului de transformare era aproape imposibil ca soluțiile adecvate pentru distorsiunea prețurilor și instabilitatea financiar-monetară să fie preluate tale-quale de țările ex-socialiste. În plus, multe dintre acestea nici nu și-au propus de la început obiectivul clar al trecerii la economia capitalistă. Teza tranziției la economia de piață, prezentă în aproape toate programele politice de după 1989, le apărea multor guverne post-comuniste ca "o a treia cale".

Combinația între "beneficiile sociale" ale regimului comunist și eficiența economică a capitalismului era considerată ca o alternativă perfect viabilă. Opinia publică din acele țări, aflată în "euforia" eliberării de regimul totalitar, a luat promisiunile politice drept realitate. Convingerea, larg împărtășită, era aceea că nivelul de dezvoltare economică a țărilor occidentale poate fi atins , în scurt timp. Libertatea politică și democrația sunt factori suficienți pentru a aduce tuturor bunăstare. Interesant este că, această "iluzie publică" s-a impus cu mai multă putere în țările cele mai afectate de regimul comunist.

În analiza retrospectivă ar fi, probabil, corect să vorbim mai curând de "revirimentul democrației" (Revel, 1993) decât de revirimentul liberalismului. Dar, impresia generală era că tranziția la economia de piață se află sub "imperiul" doctrinei liberale.

Alternativa la abordarea economică "ortodoxă", gradualismul, a întărit convingerile publicului larg din țările ex-socialiste. Fundamentele gradualismului erau teoria economică evoluționistă, instituționalismul și macroeconomia neo-keynesiană care inspirase politicile "heterodoxe" din anii '80.

Critica "terapiei de șoc" de către gradualiști era întemeiată pe câteva considerente relevante pentru realitățile economice. Între acestea, absența din abordarea "ortodoxă" a instituțiilor, circumstanțelor și șanselor istorice

("path-dependency"), a costurilor de tranzacţie şi asimetriei informaţiilor era un argument evident şi justificat.

Treptat, gradualismul a câştigat teren în dezbaterea academică şi credibilitate în lumea politică. La sfârşitul primului deceniu de tranziţie, gradualismul predomina în cercetarea academică, politica organizaţiilor financiare internaţionale şi programele de reformă ale guvernelor central şi est-europene (Kolodko, 1999; Roland, 2001). Toate problemele economiilor în tranziţie: scăderea considerabilă a output-ului, şomajului ridicat, distribuţia inechitabilă a venitului, corupţia endemică, poluarea gravă a mediului înconjurător etc. erau puse pe seama prescripţiilor politice eronate ale "ortodoxiei economice". Concepte precum guvernanţa corporatistă, constrângerile bugetare tari, proiectarea raţională a privatizării, construcţia raţională a instituţiilor eficiente, controlul prudenţial al sistemului bancar, liberalizarea treptată a schimburilor comerciale şi contului de capital, etc. sunt larg utilizate pentru analiza transformării sistemice. Acum, diferenţele între "terapia de şoc" şi "gradualism" sunt puţin evidente, ele ţin doar de nuanţă. Un economist precum Jeffrey Sachs (1997), primul promotor al programelor de reformă comprehensivă şi rapidă, a adoptat un ton critic vehement la adresa instituţiei - FMI- care a făcut din "terapia de şoc" literă de lege. "Consensul de la Washington" şi-a revizuit portofoliul de politici pentru tranziţia la economia de piaţă.

Între timp, entuziasmul cercurilor academice pentru cercetarea transformării economice a ţărilor ex-socialiste a scăzut substanţial.

Preocuparea privind ansamblul reformelor necesare dezvoltării capitalismului în aceste ţări a fost substituită de studiile specializate pe diferitele componente ale micro şi macroeconomiei tranziţiei.

În "diviziunea internaţională a muncii privind tranziţia", locul important al FMI a fost tot mai mult luat de Comisia Europeană. Consolidarea democraţiei, construcţia economiei de piaţă funcţionale (capabilă să intre în competiţie cu economiile UE) şi adoptarea "acquis-ului communitaire" au devenit cuvinte de ordine pentru ţările candidate la aderare.

Planificarea macroeconomică socialistă, ineficientă şi bazată pe decizii exclusiv politice este înlocuită cu planificarea eficientă a intervenţionismului, bazată pe reglementări (J. Sima, 1997 şi 2001). Politica "urgenţelor" sugerată de economiştii curentului dominant, în prima parte a anilor '90 a fost înlocuită cu politica "stării de normalitate", adică arta politicianismului.

Focalizarea pe reforme concrete şi imediate, în sensul originar al termenului, apare doar în cazul acordurilor "stand-by" încheiate cu FMI. Deşi majoritatea covârşitoare a ţărilor în tranziţie au adoptat calea gradualismului,

toate problemele economice şi sociale sunt imputate liberalismului. Că, "terapia de şoc" nu a fost generată de liberalismul economic, ci de tehnologia macroeconomică a curentului dominant interesează prea puţin acum. Manevrând cu abilitate oonceptele "instituţionalismului" şi determinând analiza operată de "constituţionalismul economic", gradualiştii revendică acum înţelepciunea căii eficiente şi juste a transformării sistemice. Guvernul omnipotent şi omniscient este readus în scena economică. China Populară este exemplul cel mai invocat pentru succesul experimentelor sociale planificate pe termen lung.

Cum a fost posibilă confuzia între o tehnică şi o viziune, respectiv între macroeconomia curentului dominant şi liberalismul economic? De ce abordarea gradualistă, în pofida rezultatelor dezastruoase ale ţărilor ex-socialiste care au urmat-o în exces, apare drept înţelepciunea ultimă a tranziţiei?

Răspunsul la aceste întrebări este mai dificil decât apare la o primă analiză şi mai de substanţă decât şi-l poate permite un simplu eseu. Totuşi, vom risca o tentativă de a clarifica percepţiile şi concepţiile eronate ale tranziţiei economiilor ex-socialiste de la plan la piaţă. Probabil, punctul de plecare în analiza tranziţiei nu-l constituie nici curentul dominant («mainstrean economics») şi nici alternativa sa, concepţia "heterodoxă". Cu decenii în urmă s-a produs o ireconciliabilă ruptură între "şcoala economică austriacă" - legatorul tradiţiilor gândirii liberale şi promotorul a noi argumente în favoarea libertăţii economice - şi curentul dominant. Ceea ce lipseşte din curentul economic dominant, viziunea, regăsim, cu prisosinţă, la economiştii "Şcolii Austriece". Mai mult decât economiştii "Şcolii de la Chicago", ei oferă conceptele necesare analizei în dinamică a sistemelor economice. Prin urmare, interpretarea schimbărilor sociale şi economice îşi poate afla reperele adecvate în teoria "Austriecilor". Remarcabil este faptul că economiştii "austrieci" au formulat observaţii şi analize profunde privind tranziţia de la plan la piaţă. Cu mult înaintea economiştilor curentului dominant ei au expus erorilor teoriei economice a socialismului, şi au întrevăzut colapsul acestui sistem. După 1989, economiştii din "Şcoala Austriacă" au consacrat mai multe studii transformării sistemice a ţărilor central şi est-europene, recomandând calea liberală.

Răspunsul la cele două întrebări îl aflăm, probabil, cel mai bine enunţat şi structurat în lucrările lor. De aceea putem vorbi de o economie politică neconvenţională a tranziţiei, atâta timp cât prin convenţionalism înţelegem dezbaterea conformistă care a "confiscat" mediul academic în deceniul trecut.

Viziunea transformării şi mijloacele de analiză ar putea fi întrunite în această economie politică de sorginte "austriacă".

"Dacă privim teoremele şi teoriile care ghidează conduita anumitor indivizi şi grupuri ca pe un complex coerent şi încercăm să le aranjăm, atât cât este cu

putinţă, într-un sistem, adică într-un corpus cuprinzător de cunoştinţe, atunci putem spune că, aceasta constituie o viziune asupra lumii. O viziune asupra lumii este, ca teorie, o interpretare a tuturor lucrurilor, iar ca percept de acţiune, o opinie referitoare la cele mai potrivite mijloace pentru a îndepărta neplăcerea, cât mai mult cu putinţă". (Mises, 1966, p.180).

Analiza tranziţiei nu diferă esenţial de cea a procesului dezvoltării occidentale. Individualismul metodologic şi raţionalismul critic, proprii teoriei economice "austriece", au fost marginalizate ca metode de analiză. Însă, prin aceasta, nu au devenit mai puţin relevante pentru explicarea proceselor economice.

Ele constituie alternativa viabilă la curentul dominant. De aici putem deduce că atât concepţia reformelor cât şi interpretarea rezultatelor acestora ar putea fi mai bine înţelese pe baza analizei factorilor care au determinat bogăţia ţărilor occidentale şi nu a politicilor pe care le-au practicat ţările occidentale după ce au devenit bogate. (1)

În prima parte, studiul îşi propune să explice succint contextul academic internaţional sau, mai bine spus, stadiul dezbaterii academice cu privire la reformele economice la momentul debutului tranziţiei la economia de piaţă.

În a doua parte, va fi analizată revoluţia controverselor teoretice privind reformele ţărilor ex-socialiste, în ultimul deceniu.

Într-o a treia parte, studiul introduce conceptele şi contribuţiile "Şcolii Austriece de Economie" cu privire la schimbările şi procesele sociale. Gândirea economiştilor "austrieci" nu a fost caracterizată, şi nu este nici astăzi, (în cazul libertarienilor americani) de omogenitate absolută. Dar divergenţele sunt insignifiante în comparaţie cu liniile majore, aproape întotdeauna comune, ale viziunii determinanţilor schimbărilor social-economice. Sunt puse în evidenţă diferenţele nete între curentul dominant şi teoria liberală a "austriecilor". De asemenea, accepţiunea căii liberale a tranziţiei rezultă din analiza acestor diferenţe majore.

A patra parte a studiului este consacrată descrierii concise a politicilor de reformă adoptate de guvernele post-comuniste. Va reieşi cu claritate faptul că, în cea mai mare parte a timpului şi pentru majoritatea covârşitoare a ţărilor central şi est-europene, tendinţa dominantă a fost cea a dirijismului.

Caracterul acestei analize nu este unul normativ. În bună măsură teoria economică "austriacă" recuză normativul. Dar, în privinţa regularităţilor vieţii sociale, sau altfel spus, a instituţiilor care fac posibilă societatea civilizată, "Austriecii" sunt fermi.

Finalmente, studiul propune analiza performanţelor economice obţinute în perioada post-comunistă de ţările central şi est-europene. Ideea nu este aceea de

a sugera o corelaţie puternică între rezultatele economice bune şi programele de reformă adoptate. A proceda astfel ar însemna să ne însuşim concepţiile care domină "mediul academic" al tranziţiei. Este clar că restricţiile şi condiţiile iniţiale au influenţat "mersul" reformelor. Însă, cel puţin aspectele privind proprietatea privată, dinamismul antreprenoriatului şi sănătatea monedei sunt consecinţele unor politici apropiate de calea liberală.

Stadiul dezbaterii academice şi contextul instituţional internaţional

La începutul anilor '90, reputatul filosof şi sociolog britanic Ralf Dabrendorf afirma, cu privire la amplitudinea şi durata transformării sistemice în ţările ex-socialiste, că schimbarea politică va dura şase luni, schimbarea economică, în liniile ei generale, va dura şase ani, iar schimbarea valorilor şi normelor sociale va necesita şaizeci de ani. Altfel spus, armătura intimă a dezvoltării capitalismului - instituţiile sale esenţiale (drepturile de proprietate privată, contractele voluntare, libertatea de întreprindere şi antreprenoriatul, dinamic, competiţia liberă şi regula legii) - a evoluat într-o perioadă îndelungată de timp până la stadiul în care energiile individuale au produs, prin diviziunea muncii şi specializarea în activităţi cu avantaje comparative, o creştere economică susţinută. Iar, în afara instituţiilor formale, evidente pentru marea majoritate a oamenilor, codificate în constituţie şi legi, de o importanţă covârşitoare sunt instituţiile informale (valorile culturale împărtăşite de membrii unei societăţi, obiceiurile şi tradiţiile, atitudinile sociale, morala etc.), adică toate acele concepţii şi practici uzuale care-i determină pe oameni să coopereze voluntar în producţia de bunuri şi servicii, schimbul pe piaţă, viaţa publică şi politică a unei comunităţi mai curând decât să se izoleze în grupuri restrânse şi dispersate, ineficiente economic şi conflictuale în plan social.

Liberalii clasici şi, ulterior, economiştii austrieci (Mises, 1922, 1996; Hayek, 1960, 1973) şi neo-instituţionaliştii americani (North, 1990) au argumentat temeinic importanţa instituţiilor pentru dezvoltarea economică. Mai mult, ei au insistat asupra faptului că date fiind limitele inevitabile ale raţiunii şi cunoştinţelor umane, instituţiile nu pot fi "construite" prin proiecte deliberate, ci se dezvoltă, în timp, prin încercare şi eroare, în mod adaptiv şi competitiv.

Marea "societate" se bazează pe "ordinea spontană" rezultată prin observarea de către oameni a regularităţilor benefice în cooperarea socială şi instituirea acestora în norme sau reguli de conduită.

Societatea civilizată - scria Hayek - este rezultatul acţiunilor umane, dar nu consecinţa proiectelor noastre" (1). A afirma caracterul evolutiv al societăţilor civilizate nu înseamnă a nega posibilitatea raţiunii umane de a produce

ameliorări ale ordinii sociale, ci doar a pune la îndoială capacitatea oamenilor de a proiecta și pune în practică un model de economie și societate, în întregime nou.

Cum am spune, actualmente, după experiența socialismului, "ingineria socială", funcționează doar în utopii.

Teoria economică dominantă a făcut abstracție, multă vreme, de toate aceste învățăminte. Eșecul politicilor de dezvoltare economică, inspirate de modelele neoclasice sau de proiectele dirijiste ale curentelor structuraliste și neo-marxiste, a determinat o reinserție a instituțiilor în analiza schimbărilor sociale și economice. Din nefericire, controversele între abordarea "ortodoxă" și abordarea "heterodoxă" a dezvoltării economice, de o intensitate maximă, în anii '80, nu au conturat o viziune relevantă asupra proceselor economice.

Împărtășind, în bună măsură, credința că modelul de echilibru general are valoare pozitivă sau normativă în analiza economică și formularea strategiilor de management "macroeconomic", cele două perspective teoretice au sacrificat relevanța aplicativă de dragul preciziei matematice (Boettke, 1996).

Alternativa la "mainstream economics" a fost teoria evoluționistă a economiei ("evolutionary economics"), care a oferit un gen de renovare a "darwinismului social" - **socio-biologia** - drept model explicativ și predictiv al acțiunilor umane în procesul economic. Dar, spre deosebire de evoluția naturală, evoluționismul social este unul controlat de puterea publică.

Pe scurt, acesta era stadiul dezbaterii intelectuale în momentul colapsului sistemului socialist în țările central și est-europene.

Este important să precizăm acest lucru întrucât dezbaterea academică a influențat în mod decisiv politicile de transformare sistemică, adoptate voluntar de majoritatea țărilor ex-socialiste sau induse de către instituțiile financiare internaționale guvernelor respective. La fel de importantă este recunoașterea disputelor teoretice pentru analiza percepțiilor publicului larg asupra reformelor economice în perioada de tranziție. Puțin probabil că vizitele numeroase ale delegațiilor guvernamentale est-europene în Suedia, la începutul anilor '90, au influențat prea mult programele de reformă. Cu toate că, intențiile multor politicieni și economiști din țările ex-socialiste erau de a stabili drept obiectiv al reformelor, "modelul suedez". Se credea atunci că modelul suedez a combinat eficiența, dinamismul și flexibilitatea piețelor capitaliste cu securitatea economică și egalitarismul socialismului. Ei omiteau un fapt, evident Suedia era o țară foarte dezvoltată atunci când a adoptat politicile "Statului providențial" (Lindbeck, 1998). Exista riscul considerabil ca aceste intenții generoase să "suprapună risipitorul model social vest-european peste un nivel de dezvoltare economică nord-coreean" (2). Acest risc nu s-a produs decât la un nivel mediu

pentru că majoritatea guvernelor est-europene au fost, în prima parte a anilor '90, destul de pragmatice. Ancora de stabilitate socială au constituit-o subvențiile, arieratele și supracreditarea întreprinderilor de stat.

Influențele decisive în politicile de tranziție și-au avut originea, în principal, in cele două abordări care au dominat dezbaterea academică: terapia "de șoc" și terapia graduală. Termenii preluați din domeniul medical desemnau două modalități diferite de a trata bolnavii: prima, rapida și coerentă, induce un șoc general care redresează organismul folosind antidotul potrivit; a doua, treaptă și parțială, folosește medicații în doze mici și obține redresarea prin stabilizarea bolii la un nivel scăzut de risc. Metafora "terapiei" nu a fost folosită de economiști, cât de mass-media. Ea provenea din asimilarea politicilor de stabilizare macroeconomică cu o terapie medicală. S-a spus despre reformele introduse de Ludwig Erhard în Germania, după război, cele aplicate de Gonzalo Sanchez în Bolivia, în perioada 1985-1990 și cele adoptate de Domingo Cavallo în Argentina între anii 1991 - 1994, că ar constitui "terapii de șoc". Hiperinflația și dezorganizarea financiară, în toate cele trei cazuri, au fost stopate prin măsuri monetare și fiscale ferme, întreprinse simultan (Sachs, 2001). Pe de altă parte, politicile adoptate de Brazilia și alte țări latino-americane, de tip "stop and go", au fost asimilate "terapiei graduale". Acestea din urmă au apelat la controlul prețurilor, salariilor și schimburilor valutare, dar nu au renunțat la finanțarea cheltuielilor publice prin deficit bugetar. Comportamentele economice ale indivizilor sunt adaptive la inflație, iar presiunea grupurilor de interese face inutile controalele și ineficiente plafoanele de credit. De aici rezultă acumularea de arierate și credite neperformante, pe de o parte, și creșterea deficitului bugetar și a datoriei publice, pe de altă parte. Toate acestea sunt simptome ale măsurilor administrative de reglare a economiei, și cauze ale perpetuării inflației distorsionării prețurilor relative, și alocării eficiente a rersurselor.

Așa se explică de ce , programele de macrostabilizare economică si ajustare structurală recomandate de FMI și Banca Mondială, începând cu 1983, țărilor cu datorie externă mare și rată de creștere economică scăzută, pareau să ofere soluții corecte. Succint, ideea acestor programe poate fi exprimată astfel: "getting prices right and sound money" (3).

Termenul de terapie nu este unul confortabil pentru economiști, indiferent de opțiunea doctrinară și pregătirea lor teoretică. De aceea, în literatura de specialitate, concepția reformelor rapide și comprehensive a fost numită "consensul de la Washington" (J. Williamson, 1990 și 2000). Leszek Balcerowicz, artizanul reformelor economice din Polonia, a preferat să vorbească despre viteza maxim posibilă de desfășurare a stabilizării macroeconomice, dereglementării, liberalizării și privatizării. (4)

În orice caz, disputa teoretică părea sa fie câştigată, la începutul anilor '90, de adepţii "consensului de la Washington".

Acesta se bucura de argumentul viabilităţii şi performanţelor bune în politica economică a multor ţări cu pieţe dramatic afectate de intervenţionismul statal excesiv: Bolivia, Chile, Mexic, Noua Zeelandă etc.

Pe fundalul colapsului economiilor socialiste, s-a conturat, astfel impresia generala că asistăm la un "triumf al liberalismului" (Fukuyama, 1992). De aici şi convingerea, împărtăşită de mulţi economişti est-europeni, că tranziţia de la plan la piaţa se produce (5) inevitabil pe o **cale liberală**. Ulterior când rezultatele economice ale majorităţii ţărilor ex-socialiste s-au dovedit a fi sub aşteptări, a început o întreagă campanie de acuze la adresa liberalismului "sălbatic", a fundamentalismului pieţelor" şi a "terapiei de şoc".

În realitate, experienţa reformelor din anii '80, ca şi începuturile transformării sistemice, cu un deceniu mai târziu, au constituit cel mult un reviriment al liberalismului economic şi pe o scală destul de ingustă (Henderson, 2001). A gândi altfel ar însemna să negăm evidenţele oferite, cu prisosinţă, de istoria economică a ultimelor două decenii.

În primul rând, dereglementarea şi privatizarea au fost aplicate pe scară largă, în Marea Britanie şi Noua Zeelandă şi doar parţial în ţările vest-europene. Mai mult, orice dereglementare a pieţelor şi serviciilor publice în ţările membre ale UE a fost "compensată", cu asupra de măsură, printr-o nouă reglementare privind mediul ambiant, standardele tehnice, protecţia consumatorilor, concurenţa şi condiţiile de muncă. Privilegiile şi discriminările instituite de "modelul social european" nu reprezintă nicidecum un semn al liberalismului economic. Ponderea cheltuielilor publice în PIB-ul ţărilor OCDE, situată la o medie de cca 50%, este departe de a fi expresia instaurării libertăţii economice depline. Studiile recente au relevat că, am putea vorbi de libertate economică şi "domnia regulei legii" în momentul în care sectorul public ar consuma cel mult 25% din PIB (Gwartney şi Stroup, 1997).

În al doilea rând, dacă ar fi sa asimilăm prescripţiile de politică economică ale FMI şi Băncii mondiale cu soluţiile liberale, tabloul economiei mondiale apare dezamăgitor. Din peste 140 de ţări în dezvoltare, membre ale FMI, doar ceva mai mult de 30 au aplicat programe de macrostabilizare economică şi ajustare structurală. Confruntate cu problema gravă a datoriei externe, hiperinflaţie, creştere economică precară, conflicte sociale, dimensiune enormă a economiei subterane şi "criminalităţii financiare", acestea s-au văzut nevoite să aplice: politici monetariste, constrângeri bugetare ale întreprinderilor publice, liberalizarea preţurilor şi a schimburilor comerciale, dereglementarea afacerilor şi privatizarea unor întreprinderi de stat. Ţări precum Chile, Bolivia şi Mexic au

introdus reforme comprehensive şi au obţinut performanţe economice notabile, uneori, sub regimuri politice autoritare. Este aici un argument pentru aserţiunea că libertatea economică este mai importantă decât democraţia (Friedman, 1991). Dar, nu e o regulă, cel mai adesea, libertatea economică şi libertatea politica sunt consubstanţiale (Hayek, 1993).

Majoritatea ţărilor în dezvoltare aflate în acorduri cu FMI şi Banca Mondială , în ultimele două decenii, au aplicat doar reforme parţiale şi incoerente, cu rezultate economice precare. Sub presiunea grupurilor de interese, aceste state clientelare şi cleptocratice au invocat nevoia de reformă doar ca o consecinţă inevitabilă a "puterii covârşitoare" a FMI. Niciodată, nu au afirmat stringenţa demantelării "neo-mercantilismului" ineficient pentru alocarea resurselor şi împovărător pentru viaţa privată a majorităţii rezidenţilor lor. Pe de altă parte, furia socială pentru eşecurile aşa-ziselor programe de reformă a fost îndreptată spre programele de macrostabilizare şi ajustare structurală "impuse" de FMI, care, prin condiţionalitatea şi constrângerile lor bugetare drastice, produc inevitabil recesiunea economică şi sărăcie de masă (Toye, 1993). Rarcori, starea economică deplorabilă a multor ţări latino-americane şi africane a fost explicată prin factorii inhibitori ai dezvoltării, adânc înrădăcinaţi în structurile politice şi sociale ale acestor ţări (Bauer, 1971 şi 1998; D. Lal, 2001). Politizarea excesivă a vieţii economice, apetenţa spre autoritarism şi regimuri politice de mână forte", reglementările excesive, existenţa a numeroase întreprinderi "pseudo-private" (rezultate din privatizarea cu acordare de privilegii bugetare sau de monopol), extensia sectorului para-fiscal, deturnarea ajutoarelor economice şi a fondurilor externe etc., constituie, fără îndoială, conceptele importante ale unei "economii politice a cleptocraţilor". Când asemenea realităţi ale "lumii a treia" sunt dezvăluite (De Soto, 1983 şi 2001), majoritatea politologilor şi economiştilor occidentali le consideră consecinţe ale pieţelor nereglementate şi capitalismului "salbatic". Este un paradox cum cele mai evidente expresii ale anti-capitalismului sunt luate drept rezultate ale "ororii economice" a pieţelor libere (V.Forester, 1993).

În al treilea rând, a atribuit prescripţiilor politice ale FMI şi Băncii Mondiale un caracter liberal este incorect din cel puţin trei motive.

Primul motiv este de natură teoretică. Spre finele anilor '70, după eşecul Sistemului de la Bretton Woods şi al managementului macroeconomic de tip keynesian, au dobândit o anumită consacrare în macroeconomie conceptele "Şcolii de la Chicago" şi ale "supply - side economics". Pe scurt, ratele de schimb flexibile, regula monetară şi diminuarea impozitelor păreau a fi instrumente mai eficiente de stabilizare macroeconomică şi creştere sustenabilă decât politicile fiscale a cheltuielilor publice şi industrială. În acest context,

adepţii intervenţionismului statal au vorbit de "contrarevoluţia neoclasică" (6). Dar, politicile economice sugerate de monetarişti nu au fost aplicate decât parţial (independenţa băncii centrale). Pe altă parte, fundamentele teoretice ale programelor recomandate de FMI sunt o mixtură de macroeconomie monetaristă şi macroeconomie keynesiană. De exemplu, la monetarişti, rata de schimb este determinată de oferta şi cererea de monedă agregate din economie. În abordarea FMI, rata de schimb este determinată de situaţia balanţei de plăţi. De aici, accentul pe diminuarea consumului intern şi scumpirea importurilor prin devalorizarea monedei (fluctuaţie dirijată - "maneged floating" sau "dirty floating") şi stabilirea preţurilor inputurilor de materii prime esenţiale şi energie la nivelul pieţei mondiale (ceea ce sugerează, dirijarea preţurilor). Pentru economiştii "Şcolii de la Chicago", controlul deficitului bugetar, implicit al inflaţiei, trebuie să se realizeze prin retragerea guvernului din economie şi diminuarea cheltuielilor publice. În abordarea FMI, primează creşterea impozitelor şi taxelor (accize, în special) şi stabilirea unei ordini de prioritate a cheltuielilor publice, renunţarea la subvenţii şi alocarea fondurilor spre destinaţii esenţiale. Aceasta semnifică opţiunea pentru un "guvern puternic" (big government) în defavoarea alegerii liberale a unei "guvernări minimale". Regula monetară a lui Friedman, ca unic instrument de stabilitate macroeconomică este substituită, în programele FMI, printr-o pletoră de măsuri administrative, cunoscute ca "sistem de prudenţialitate bancară". Evident, neo-liberalismul economic, atâta cât această sintagmă are substanţă, este compatibil cu macroeconomia friedmaniană, dar relativ inconsistent cu macroeconomia hibridă de la FMI. Iar, a vorbi de pieţe şi "construcţie" instituţională (comisii de control a bursei, fondurilor de investiţii, companiilor de asigurări, contabilităţii etc.) înseamnă să atribuie liberalismului, incoerenţa tipică dirijismului keynesian.

Al doilea motiv este de natură doctrinară. Dacă ar fi să definim liberalismul prin două cuvinte, cheie, probabil, acestea ar fi libertate economică si regula legii. (7). Libertatea economică este cea care garantează însuşirea privată a tuturor câştigurilor produse prin eforturi private. Regula legii garantează nou-ingerinţa statului în toate afacerile private (nu doar economice) cu excepţia cazurilor în care intervenţia este necesară pentru a elimina contingentele negative produse prin acţiunile unor persoane sau grupuri asupra altor persoane sau grupuri. De asemenea regula legii permite amendarea instituţiilor restrictive şi a faptelor de agresiune externă. Pe scurt, este vorba despre o auto-limitare a guvernării, (prin constituţie) şi coerciţia agresiunilor individuale sau de grup. Libertatea economică priveşte toate faptele şi instituţiile legate de pieţe şi cooperare voluntară, iar regula legii priveşte toate împrejurările legate de

conduită, a indivizilor, grupurilor sau Statului. Prin aceasta, liberalismul economic are o natură etică. Smith, economiștii "austrieci" și "constituționaliștii" americani au împărtășit această credință. Instituțiile constitutive ale capitalismului occidental s-au decelat, în sute de ani, prin cooperare voluntară și au fost ameliorate prin cooperare voluntară. Nimic din toate acestea nu transpare din teoria economică neoclasică. Fără istorie, cultură, instituții și timp, modelul neoclasic este doar o ficțiune a rațiunii "perfectă" folosită invariabil pentru a propune "economii perfecte". Înrudirea lui cu liberalismul economic este minimă, acolo unde un caz ipotetic particular explică funcționarea eficientă a piețelor libere. Aroganța (infatuarea fatală, cum ar spune Hayek) autorului sintezei neoclasice ("mainstream economics"). "Nu mă interesează cine face politica unei țări atâta timp cât eu îi scriu cărțile de economie" este greu de imaginat pentru un liberal. Programele FMI se bazează pe această teorie economică dominantă. Cum se va vedea, într-o altă secțiune, teoria neoclasică poate fi folosită la fel de bine pentru a explica funcționarea economiei capitaliste ca și pentru a planifica organizarea economiei socialiste. Deocamdată, trebuie să reținem pentru FMI atributul de "birocrație omnipotentă", e adevărat competentă și bine intenționată. Oricând regula legii este înlocuită cu "regula omului" sau discreționismul birocratic, indiferent de nivel - național, regional sau internațional - nu mai este în cauză liberalismul, ci arbitrariul politicianist sau tehnocratic (8). Actualmente, aceasta este situația aproape generală.

Al treilea motiv este unul de natură funcțională și procedurală. Aici, ar fi necesar să operăm o "deomogenizare" a FMI și Băncii Mondiale. În opinia politică este larg răspândită ideea unei identități între cele două instituții financiare internaționale. Ceea ce este cât se poate de eronat. Nu ne referim la misiunea și obiectivele lor statutare, ci la modul în care au evoluat ele, în timp. Izvorâte din buna intenție de a promova creșterea constantă a economiei mondiale, în beneficiul tuturor, și de a evita crah-urile financiar - monetare, de genul celor produse în anii '30, treptat, cele două organizații financiare au dobândit un fel de "constituție" proprie. Un "modus vivendi" keynesian bazat pe credința în capacitatea guvernelor de a dirija "reglarea fină a economiilor", și o putere industrială remarcabilă ca cea a SUA folosind ca piață "de prim rang" și "creditor de ultim resort" au reușit să amortizeze o creștere economică susaținută, în primii treizeci de ani postbelici, și să asigure o funcționare relativ bună a sistemului financiar internațional. Aceasta a conferit, pe de o parte, preeminență teoriei macroeconomice și, pe de altă parte, atributul de competență "universală" celor două organizații financiare. Este interesant de observat că, în cortegiul de politici și alegații anti-capitaliste ale țărilor slab dezvoltate, chiar în

perioada retoricii "noii ordini economice internaţionale", rolul FMI şi al Băncii Mondiale, rareori, a fost pus în cauză. Dar, până la criza datoriei externe a ţărilor "lumii a treia", cele două organizaţii au avut traiectorii distincte. În timp ce FMI a încurajat politicile economice prudente şi s-a implicat puţin în deciziile macroeconomice naţionale, Banca Mondială, considerată o "agenţie a dezvoltării economice" a promovat un dirijism masiv. Guvernele incompetente şi corupte din "lumea a treia" au reuşit să obţină în numele dezvoltării industriale, credite concesionale şi ajutoare financiare considerabile, pe care le-au deturnat în interesul unei clientele politice privilegiate. Opinia larg împărtăşită şi argumentată teoretic de economiştii dezvoltării, în primele decenii postbelice, era aceea că ţările slab dezvoltate se confruntă cu masive "imperfecţiuni" ale pieţei, incompletitudine a sistemului pieţelor, capacitate scăzută de economisire şi comportamente economice inadecvate. Convingerea aproape unanimă era aceea că ţările subdezvoltate sunt "captive" într-un "cerc vicios al sărăciei" (Myrdal, 1967). Prin urmare, guvernul trebuia să intervină selectând industriile rentabile şi centralizând deciziile de investiţii. Experţii Băncii Mondiale au elaborat tehnici de planificare macroeconomică şi au recomandat politici economice discreţionare. Ţări cu abundenţă de resurse umane şi penurie de capital au investit în ramuri economice capital - intensive şi proiecte "luxuriante" de lucrări publice. Sub paravanul substituirii importurilor de manufacturate s-au format monopoluri ineficiente, a crescut fenomenul subocupării şi al şomajului "deghizat", a scăzut producţia agricolă şi s-au produs grave dezechilibre demografice (Bauer, 1969; Sorman, 1986). Răspunsul experţilor Băncii Mondiale, la toate aceste probleme, a fost să solicite mai multe ajutoare economice şi credite externe. Eroarea "dezvoltării economice planificate" a ţărilor sărace a fost pusă sub semnul întrebării abia după acumularea unei uriaşe datorii externe, în a doua jumătate a anilor '80 (P. Boettke, 1994).

Banca Mondială, fără nici o penalizare pentru "malpractice" şi risipa a zeci de miliarde de dolari, a format un tandem cu FMI pentru a promova, de această dată, programe de politici economice "prietenoase faţă de pieţele libere". Aceleaşi state "leaviathanice", incapabile să asigure un mediu legal şi politic favorabil prosperităţii majorităţii cetăţenilor lor, erau acum investite cu decizia de "reformatori iluminaţi şi binevoitori". Într-o logică de "quod pro quo", recomandările imperative ale organizaţiilor financiare internaţionale se concentrau "pe ceea ce trebuie să facă guvernele, cu foarte puţine referinţe la ceea ce nu pot face guvernele" (9). Dar, nici pretenţia de "omnipotenţă guvernamentală" şi nici supoziţia de bună intenţie a politicilor descreţionare nu fac parte din liberalismul economic (10).

În deceniul ultim al secolului trecut Banca Mondială a devenit purtătorul de cuvânt al tuturor organizațiilor neguvernamentale și grupurilor preocupate de "salvarea lumii". Dezvoltarea sustenabilă, etica socială a corporațiilor globale ca "buni cetățeni ai lumii", globalizarea responsabilă social, eliminarea sărăciei, participarea benefică a țărilor în dezvoltare la "noua economie", etc. au devenit tot atâtea obiective ambițioase ale Băncii Mondiale. Chiar Forumul Economic Mondial de la Davos, în care sunt reprezentate toate marile corporații multinaționale, a preluat discursul dezvoltării sustenabile. Ca într-o piesă cu final întrevăzut, clonarea programelor ONU din cele "patru decenii eșuate de dezvoltare economică" pare să extrapoleze **colectivismul** la nivelul întregii economii mondiale (Henderson, 2000; 2001). Așa numita nevoie de adaptare la globalizare amorsează o mișcare de reglementare internațională, ale cărei consecințe nu pot fi decât contrare obiectivelor pe care și le propune. Pentru că, diferitele condiționalități și standarde tehnice, clauzele de mediu ambiental și cele de protecție a muncitorilor industriali sunt costisitoare și discriminează șansele de creștere economică ale țărilor slab dezvoltate (Lol, 2001). În locul eradicării sărăciei din "lumea a treia" toate aceste măsuri politice, propuse de apărătorii claselor defavorizate", vor sfârși prin a produce și mai multă sărăcie. Este dificil să întrezărim în aceste tendințe, instrumentate de Banca Mondială și grupuri de interese sau chiar organizații bine intenționate, spiritul liberalismului economic.

În al patrulea rând, aserțiunea că țările ex-socialiste au urmat politici liberale de reformă economică este o pură ficțiune. Înseamnă să confundăm discursul mediatic, frecvent superficial și rareori atent la substanța politicilor economice, cu realitățile. Experiența celor 12 ani de tranziție relevă faptul că doar 3 din cele 26 de țări ex-socialiste au aplicat politicile sugerate de "terapia de șoc" care, făcând abstracție de câteva principii teoretice majore, ar putea fi asimilată liberalismului economic. Însă, Cehia, Estonia și Polonia, în grade diferite, au experimentat o politică economică parțială de transformare sistemică rapidă. Evident, nu este o pledoarie pentru virtutile "terapiei de șoc", ci o incercare de a separa lucrurile. De exemplu gradualiștii consideră că eșecul reformelor economice și criza financiară din 1998 în Rusia au fost cauzate de politicile "terapiei de șoc". privatizarea rapidă a întreprinderilor industriale în condițiile inexistenței sistemului legal caracteristic economiilor dezvoltate și a instituțiilor financiare și fiscale, a generat oligarhia privilegiată, un uriaș volum de arierate și credite neperformante, deficit fiscal considerabil și disponibilizarea unui număr mare de lucrători industriali.

Pe de altă parte, liberalizarea totală a prețurilor a generat inflație, scăderea accentuată a puterii de cumparare și, implicit, o sărăcie generalizată. Guvernul

incapabil să controleze bugetele descentralizate ale administraţiilor regionale şi să încaseze veniturile fiscale a apelat la datoria publică externă. Pe fundalul liberalizării contului de capital, aceasta a dat naştere speculaţiilor financiare masive. Băncile comerciale, libere de orice control al Băncii Centrale şi, în absenţa normelor de "prudenţialitate", s-au angajat în operaţiuni de creditare riscante şi în finanţări frauduloase.

Statul aflat la discreţia oligarhiilor s-a văzut în imposibilitatea de a interveni eficient pentru disciplinarea financiară a mediului de afaceri. Întreprinderile private necontrolate şi cele publice nesupuse "constrângerilor bugetare tari", au devenit supraîndatorate şi nu au restructurat producţia, accentuând instabilitatea financiară. Oligarhii, beneficiind de poziţia "insiders" au plasat capitalurile în străinătate şi au deturnat fondurile externe. Investitorii străini în active de portofoliu au intrat în panică, retrăgându-şi precipitat capitalurile. Aceşte fenomene tipice pentru "crony capitalism," au determinat căderea abruptă a rublei şi crahul financiar.

Concluzia generală a gradualiştilor a fost aceea că Rusia ar fi trebuit să ia exemplul Chinei şi să introducă reforme economice în forma experimentelor pe arealuri bine delimitate sub controlul atent al unui Stat puternic (J. Stiglitz, 2000). Aparent raţionamentul gradualiştilor este coerent şi argumentat.

În realitate, însă, punctul de plecare este incorect. În Rusia nu s-a aplicat o "terapie de şoc", ci o politică haotică, aflată mereu la discreţia grupurilor de interese. Pe de altă parte, schimbarea frecventă a guvernelor a produs distorsiuni suplimentare în alocarea resurselor, antrenându-i pe cei aflaţi în graţiile puterii politice într-o "luptă distribuţională". Noii proprietari şi manageri şi-au concentrat eforturile spre obţinerea de privilegii sau intitulări politice, în loc să se focalizeze pe ajustarea structurală a întreprinderilor (Olson, 1996 şi 2000).

Critica "terapiei de şoc" este justificată în privinţa erorii de a omite instituţiile care consolidează funcţionarea pieţelor şi alocarea eficientă a resurselor. Însă, există o mare diferenţă, între teoria din care-şi extrag argumentele gradualiştii şi teoria care oferă fundamentele liberalismului economic. Prima accentuează "imperfecţiunile pieţei", făcând abstracţie de "imperfecţiunile intervenţionismului". A doua evidenţiază imperfecţiunea inerentă oricărei acţiuni umane, dar şi consecinţele dramatice ale intervenţionismului statal. Problema nu este aceea de a crea sisteme sociale perfecte, ci de a obţine un mediu legal şi politic în care să aibă loc cooperarea spontană a indivizilor.

"Nimic nu este perfect în domeniul cunoaşterii umane - scria Mises - după cum de altfel, nimic nu este perfect nici în orice alt domeniu al realizărilor umane. Omniscienţa îi este refuzată omului. Cele mai elaborate teorii, care par

să satisfacă întru totul setea noastră de cunoaştere, pot, într-o bună zi, să fie amendate sau înlocuite de noi teorii. Ştiinţa nu furnizează certitudini ultime şi absolute, Ea nu ne oferă garanţii decât în limitele capacităţilor noastre mentale şi ale situaţiei curente a gândirii ştiinţifice. Un sistem ştiintific nu este decât o staţie pe calea fără de sfârşit a căutării de cunoaştere. El este în mod necesar afectat de insuficienţa inerentă oricărui efort uman" (11).

Atât consensul de la Washington cât şi "terapia graduală" îşi dispută întâietatea în a propune modele perfecte de reformă economică a ţărilor ex-socialiste. Dacă ipotezele lor teoretice diferă - echilibrul general, ca model de analiză economică pozitivă pentru cel dintâi şi, acelaşi elaborat abstract, ca model de analiză normativă, pentru cea din urmă - scopurile sunt identice şi, la fel de inconsistente cu realitatea. Aparenta rigoare analitică şi presupoziţia de neutralitate în privinţa judecăţilor de valoare, le conferă reputaţia de care se bucură reprezentările matematice ale fenomenelor naturii, în ştiinţele exacte. Dar, fenomenele sociale sunt complexe datorită incertitudinilor legate de timp şi caracterul limitat al cunoaşterii umane (Hayek, 1992). În plus, observatorul proceselor sociale este "produsul" istoriei, împărtăşeşte valori şi norme. Analiza lui este inerent reflexivă. Ca atare, orice teorie socială nu poate tinde să producă un sistem în adevăratul sens al termenului. Îi este rezervat un singur privilegiu şi anume, acela de a aproxima câteva regularităţi cu valoare explicativă şi de a propune idei în competiţie.

Privind lucrurile retrospectiv, mult din invocata necesitate a unei "teorii economice a tranziţiei", la începutul anilor '90, pare să fie nefiresc. "Tranzitologia, în general, şi "economics-ul" tranziţiei, în special, sunt actualmente, elaborate intelectuale irelevante.

Alternativa la "transformarea ştiinţifică" a societăţilor central şi est-europene o constituie **economia politică a tranziţiei**. Este o abordare sau viziune neconvenţională pentru că ea combină perceptele teoretice ale "Şcolii austriece" cu învăţămintele desprinse de "şcoala alegerilor publice" şi "neo-instituţionalişti" din studiul procesului politic şi respectiv al schimbărilor sociale.

Lucrarea prezentă îşi propune să explice diferenţele nete între economia politică liberală a tranziţiei şi "terapiile" disputate intens în lumea academică şi procesul politic, în anii care au urmat prăbuşirii sistemului socialist.

Perspectiva şcolii austriece asupra tranziţiei nu a pretins să ofere o cale completă de atingere a unui nivel de dezvoltare economică a ţărilor central şi est-europene comparabil cu cel al ţărilor occidentale. Ea doar a sugerat mijloacele de a obţine fundamentele sau instituţiile procesului de dezvoltare economică.

Evoluţia controverselor teoretice privind tranziţia la economia de piaţă

Primul deceniu al tranziţiei post-comuniste a fost marcat de o intensă dezbatere academică privind modalităţile de reformă a vechiului sistem economic.

Abordarea radicală sau "terapia de şoc" şi abordarea graduală s-au impus, în întreaga perioadă post-comunistă, ca singurele alternative teoretice pentru formularea politicilor de transformare. Opinia că economiile socialiste au intrat în colaps şi doar simpla ajustare a structurii şi guvernării acestora ar fi insuficientă a fost larg împărtăşită de marea majoritate a economiştilor, însă din 1990. Controversa iniţială privea, însă, rapiditatea şi secvenţierea reformelor (Gardner, 1998).

Pe măsură ce ţările ex-socialiste au înregistrat progrese sau au eşuat în blocaje economice şi financiare, acceptiile iniţiale privind tranziţia de la plan la piaţă au fost revizuite, în sensul acceptării gradualismului (Kolodko, 1999). Numeroasele lucrări teoretice şi empirice consacrate tranziţiei, ca şi multitudinea problemelor analizate, fac dificilă o delimitare clară, între cele două abordări teoretice. Mai mult, faptul că politicile şi performanţele economice ale ţărilor ex-socialiste au constituit, în timp, ingrediente ale reevaluării teoretice, reprezintă o constrângere aproape insurmontabilă pentru orice retrasare a evoluţiei curentelor de idei privind tranziţia. În plus, referirea la alternativa teoriei economice "austriece" crează alte complicaţii pentru analiza critică a fundamentelor programelor de reformă. De aceea, vom restrânge domeniul discuţiei la caracteristicile generale ale celor două teorii amintite mai sus. Am observat, în prima parte a acestui studiu, că problemele economiilor în dezvoltare, în deceniul opt, au oferit un loc dominant pe "piaţa ideilor economice" sintezei neoclasice. În esenţă, aceasta se bazează pe teza că pieţele libere alocă optim resursele rare iar guvernele eficiente pot crea condiţiile pentru creşterea economică susţinută. În primul rând moneda sănătoasă şi sistemele financiare raţional proiectate oferă cadrul macroeconomic stabil şi predictibil, necesar calculelor agenţilor economici pentru alegerea funcţiilor de producţie şi a proiectelor de investiţii. Apoi, deschiderea economiei spre pieţele internaţionale şi controlul atent al conturilor externe (balanţa de plăţi) permit obţinerea de câştiguri din exporturi, pe baza utilizării avantajului comparativ, dezvoltarea competiţiei în economie şi completarea resurselor interne de economisire cu fonduri din străinătate.

Agenţii economici vor alege proiecte de investiţii şi activităţi productive rentabile, iar guvernul se va concentra pe menţinerea cadrului favorabil creşterii

economice, prin gestionarea "imperfecțiunilor pieței" și execuția funcțiilor sale tradiționale. Aplicarea teoriei economice dominante în analiza problemelor țărilor în dezvoltare, (mai cu seamă țările latino-americane) și formularea programelor de macrostabilizare și ajustare structurală au lăsat impresia că «spiritul timpului» (zeitgeist) este unul liberal. Pe scurt «ortodoxia» economică a fost asimilată liberalismului.

John Williamson (1990) a identificat un set de 10 politici economice recomandate, în anii '80, de "Consensul de la Washington".

Acestea erau:

- disciplina fiscală. Deficitul suficient de scăzut pentru ca finanțarea lui să fie neinflaționistă;
- prioritățile cheltuielilor publice. Guvernele ar trebui să redirecționeze cheltuielile de la domeniile sensibile politic (grupuri de interese, locuitorii mediului urban, etc.) către domeniile neglijate, cu potențial ridicat de rentabilitate economică și ameliorarea distribuției veniturilor (educație, sănătate, cercetare-dezvoltare, infrastructură, protecție socială etc.);
- reforma fiscală. Aceasta trebuie să includă lărgirea bazei fiscale și diminuarea ratelor marginale ale impozitelor. Scopul era ameliorarea stimulentelor economice și a echității orizontale;
- liberalizarea financiară. Scopul era cel al determinării de către piață a ratelor dobânzii și eliminării influențelor politice;
- ratele de schimb. Economiile au nevoie de o rată de schimb valutar stabilită la un nivel suficient de competitiv pentru a induce o creștere economică rapidă, prin exporturi și atragerea de capital străin;
- liberalizarea schimburilor comerciale. Restricțiile cantitative ar trebui să fie înlocuite rapid prin taxe vamale, iar acestea să fie diminuate progresiv până când un nivel aproape uniform de 10% (cel mult 20%) este realizat;
- investiții externe directe. Barierele care obturează intrarea investițiilor directe de capital ar trebui eliminate. Firmele străine și cele naționale trebuie să intre în competiție pe baza unor condiții nediscriminatorii;
- privatizarea. În scopul creșterii eficienței alocării resurselor și a degrevării bugetului public, întreprinderile de stat ar trebui privatizate;
- dereglementarea. Guvernele ar trebui să abandoneze reglementările care restricționează intrarea de noi firme și competiția. Reglementările necesare siguranței consumatorilor, protecției mediului înconjurător și supervizării" prudențiale" a sistemului financiar-bancar ar trebui întărite:

- drepturile de proprietate. Sistemul legal ar trebui să ofere garantarea drepturilor de proprietate privată, fără costuri excesive şi să facă disponibile aceste drepturi pentru sectorul informal.

Toate aceste măsuri de reformă au fost sintetizate în trei concepte: dereglementarea, liberalizarea şi privatizarea. În timp ce, dereglementarea privea preponderent sistemul legal şi regimul administraţiei publice, liberalizarea se referea la agregatele macroeconomice (în special, conturile naţionale şi ale balanţei de plăţi) şi microeconomia activităţilor productive. Privatizarea viza diminuarea sectorului public şi eliminarea sectorului para-fiscal (întreprinderile de stat ancorate pe buget şi pseudo-întreprinderile private). Aceste reforme, propuse de economiştii curentului dominant şi recomandate de instituţiile financiare internaţionale, adresau într-o manieră logică şi viabilă, problemele economiilor în dezvoltare.

Condiţia de succes, credeau macroeconomiştii "neoclasici", era dată de coerenţa şi rapiditatea reformelor. Corecţiile trebuiau aplicate simultan pentru a nu crea disfuncţionalităţi şi mai mari în economie şi rezistenţe sociale insurmontabile din punct de vedere a costurilor politice.

Este aici una din faţetele "monedei" teoretice a relansării creşterii economice a ţărilor în dezvoltare.

Pentru că nu a existat nici pe departe un consens deplin al experţilor din instituţiile financiare internaţionale, unii dintre ei au sugerat politici bazate pe macroeconomia neo-keynesiană sau pe mai vechiul keynesism. Controlul preţurilor şi salariilor, administrarea ratelor de schimb şi controlul contului de capital, utilizarea deficitelor bugetare pentru stimularea cererii agregate şi, deci, a creşterii economice, erau doar câteva dintre ingredientele abordării "heterodoxe" a reformelor. Brazilia, Columbia, Venezuela şi alte ţări în dezvoltare au adoptat o asemenea cale. Se cunosc bine consecinţele. Reputaţia academică şi momentul propice în organizaţiile financiare internaţionale au conferit întâietate teoriei reformelor radicale în abordarea problemelor tranziţiei de la plan la piaţă. În momentul prăbuşirii sistemului socialist, majoritatea ţărilor central şi est-europene se confruntau cu grave dezechilibre macroeconomice şi stagnare a creşterii economice, pentru a nu mai vorbi de stadiul precar al nivelului de trai şi constrângerile sociale, înrădăcinate. O societate atomizată, afectată de suspiciune, colectivism şi delaţiune, lipsită de valorile libertăţii economice şi ale moralei, conştientiza, pentru prima dată, progresele enorme înregistrate de "lumea liberă". Dezideratul standardelor de viaţă occidentale era însuşit de o majoritate covârşitoare a est-europenilor. Mai puţin evidente erau, pentru publicul larg, problemele economice.

Structura ineficientă a economiilor, alocarea eronată a resurselor, inflația reprimată, șomajul și subocuparea "deghizate", absența competitivității întreprinderilor, ponderea substanțială a întreprinderilor cu valoare adăugată negativă, nivelul precar al productivității muncii, slaba dezvoltare a industrei bunurilor de consum și a sectorului serviciilor erau doar câteva aspecte în tabloul dramatic al colapsului economic socialist. (J. Sachs și D. Lipton, 1990a; J. Kornai, 1990, D.Lipton, 1993; Palmer, 1990).

Cea mai coerentă și argumentată abordare a reformelor economice era, în acel moment teoria radicală. Oponenții acesteia, de atunci sau de mai târziu au numit-o "terapia de șoc", "big bang" sau "Consensul de la Washington".

Stabilizarea macroeconomică era imperativă pentru a "absorbi" șocul liberalizării prețurilor și a crea un cadru propice creșterii economice. Liberalizarea prețurilor era necesară pentru a obține alocarea eficientă a resurselor și elimina penuria de produse de larg consum.

Abandonarea controlului, ratei dobânzii, a ratei de schimb și a comerțului exterior era stringentă pentru stimularea exporturilor, atragerea capitalurilor străine și evitarea supra-creditării întreprinderilor de stat.

Privatizarea întreprinderilor de stat se impunea în scopul utilizării eficiente a resurselor și al disciplinării financiare.

Dereglementarea viza substituirea măsurilor administrative prin măsuri economice și limitarea intervenționismului statal.

În ultimă instanță, aceste reforme trebuiau să introducă în economie coordonarea prin mecanismul pieței și comportamentelor competitive ale agenților economici.

Reformele economice recomandate țărilor ex-socialiste erau comprehensive și simultane (J. Sachs and D. Lipton, 1990b și 1990c; S. Fisher and Gelb, 1991; J.Sachs, 1992 și 1996; S. Fisher, 1998).

Ce considerente de politică economică sau de implementare a procesului politic se aflau la baza "terapiei de șoc"?

Cercetările ulterioare au relevat următoarele caracteristici ale programului de reforme radicale (P.Murrell, 1992 și 1998; G.Roland, 2001; J.Sustersic, 2000):

- complementaritatea reformelor. Mecanismul economiei de piață nu poate funcționa corespunzător dacă oricare din elementele lui cruciale lipsește. Reformele parțiale pot avea efecte mai nefaste decât nereformarea. De exemplu, liberalizarea fără măsuri de stabilizare poate induce creșteri enorme ale prețurilor, iar stabilizarea fără reforma sistemului financiar poate genera penuria de lichiditate pentru sectorul real:

- credibilitatea. Un program comprehensiv semnalează determinarea guvernului pentru schimbare radicală, oferă publicului o imagine clară a direcţiei de reformă şi consolidează încrederea că reformele nu vor fi abandonate ulterior;
- stimulentele de adaptare. Reformele credibile şi comprehensive forţează oamenii şi întreprinderile să-şi ajusteze rapid comportamentul şi modul de gândire la noile circumstanţe;
- incertitudinea. Eliminarea vechiului sistem legal confruntă întreprinderile cu un grad ridicat de incertitudine privind proprietatea şi mediul macroeconomic. Cu cât sunt mai rapide reformele cu atât mai repede companiile vor deveni capabile să-şi formeze strategii pe termen lung şi să ia decizii de investiţii. Cu cât e mai lungă perioada de incertitudine, cu atât mai mult firmele se vor decapitaliza, iar resursele lor vor fi transferate în sectorul privat prin plăţi substanţiale ale managementului şi privatizare spontană;
- fezabilitatea măsurilor extraordinare. Un program comprehensiv permite implementarea de măsuri extraordinare precum reforma monetară sau prescrierea datoriilor întreprinderilor, care sunt benefice, dar aproape imposibile în cadrul politicilor economice standard;
- oportunitatea istorică. Graţie entuziasmului care a urmat sfârşitul regimului comunist, oamenii sunt dispuşi să suporte crizele inerente ale stabilizării şi tranziţiei.

În pofida solidelor argumente teoretice şi a exemplelor practice favorabile unei asemenea abordări, "terapia de şoc" a fost (Cehia, Estonia şi Polonia), mai curând excepţia decât regula programelor de transformare sistemică. "Slăbiciunile" caracteristice curentului economic dominant explică doar în parte această evoluţie. Celelalte cauze ar putea include: diferenţa în condiţiile iniţiale, valorile ideologice însuşite de guvernele post-comuniste, ipoteza "bunăvoinţei şi omniscienţei" reformatorilor, atitudinile şi valorile morale ale cetăţenilor din ţările ex-comuniste, mutaţiile în contextul internaţional etc. De exemplu, ţările care au aplicat o liberalizare parţială a preţurilor în perioada regimului comunist (Ungaria) nu erau nevoite să întreprindă reforma radicală a preţurilor. Ţări, precum Cehia, neafectate de masive dezechilibre externe puteau aplica măsuri graduale de macrostabilizare. Într-o situaţie similară se află Slovenia, ale cărei întreprinderi concurau pe piaţa occidentală şi erau relativ competitive. Măsurile de privatizare rapidă şi disciplinare financiară drastică nu erau atât de imperative ca în ţările angajate preponderent în schimburi comerciale cu "Lumea a treia" şi CAER. Aceasta este, însă, o interpretare "programatică" şi post-factum. Ea ţine mai mult de o ajustare confortabilă a politicilor cu

așteptările publicului - tranziția fără costuri - și de credința posibilității unei strategii economice a guvernului, care să înlocuiască, pentru un timp, și să completeze, ulterior, coordonarea activităților economice prin intermediul pieței. Un gen de economie mixtă aplicată la condițiile țărilor ex-socialiste. Acest model a fost apanajul **abordării gradualiste a reformelor**.

Influențele teoretice ale abordării gradualiste (sau "terapiei gradualiste") vin din neo-instituționalism, studiul sistemelor naturale (socio-biologie) și sociologie. Instituționaliștii au observat, în mod corect, faptul că, în teoria economică dominantă, instituțiile și variabilele neeconomice ale agenților individuali (consumatori și firme) sunt date și reflectă capacitatea perfect rațională a acestora. Alegerile economice nu reflectă decât calcule de maximizare a profitului și utilității. Mediul general în care acționează indivizii sau modul în care s-au dezvoltat instituțiile proprietății private, contractelor voluntare, dreptului civil și comercial etc., nu au nici o importanță.

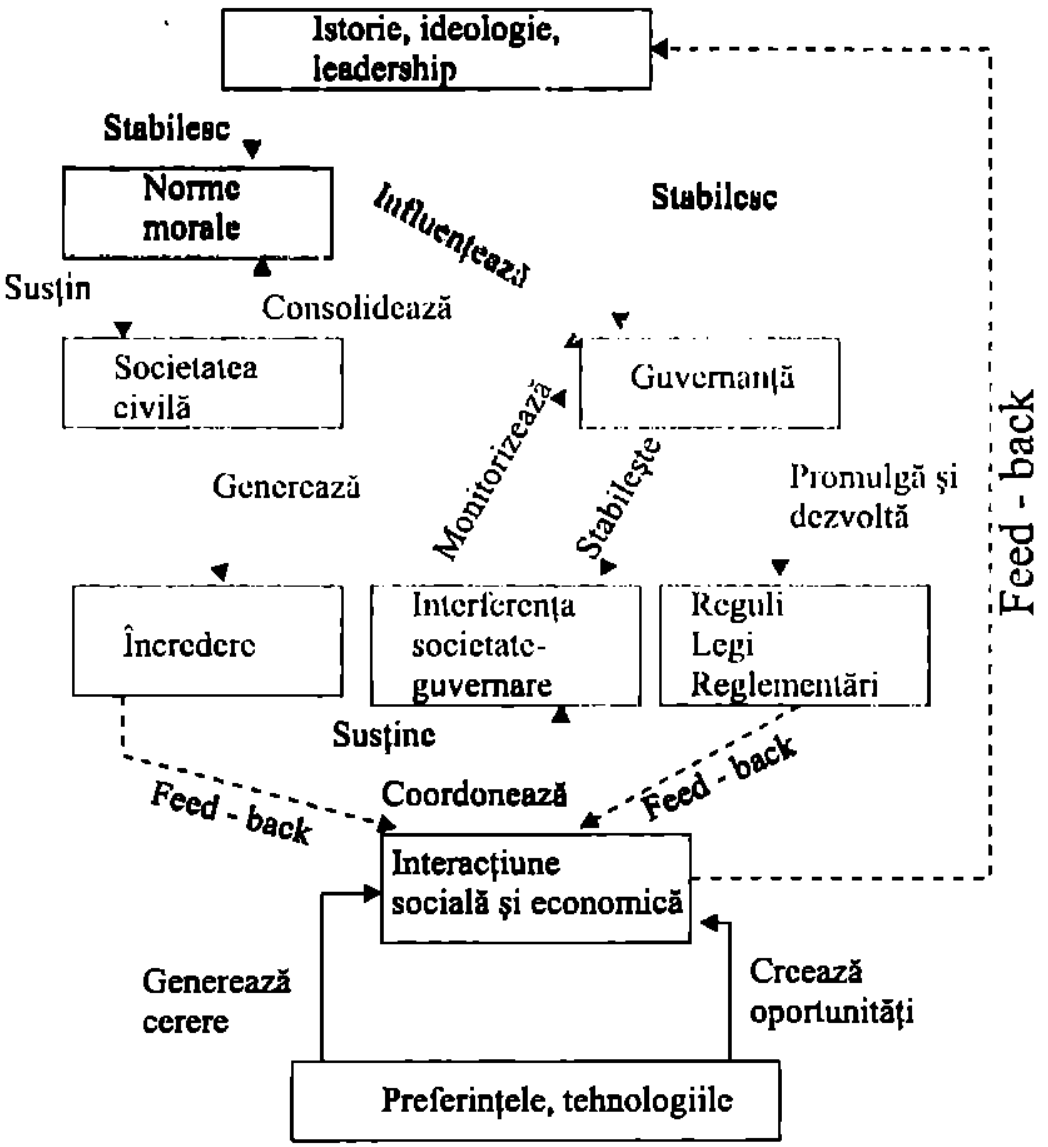
"Teoria economică neoclasică occidentală este lipsită de instituții, ea este de puțin ajutor în analiza surselor fundamentale ale performanței economice. Ar fi puțin exagerat să spunem că, dacă teoria neoclasică este focalizată pe operarea piețelor eficiente ale factorilor și produselor, puțini economiști occidentali înțeleg cerințele instituționale esențiale pentru crearea unor asemenea piețe, de vreme ce ei le iau pur și simplu ca fiind date. Un set de instituții politice și economice care permit tranzacționarea cu costuri scăzute și angajamente credibile fac posibile piețele eficiente ale factorilor și produselor care se situează la baza creșterii economice" (North, 1997, p.2).

Pe scurt, teza instituționalismului este aceea că instituțiile creează regulile jocului economic, acestea generează stimulente economice, iar stimulentele creează comportamentele agenților economici. Competiția, productivitatea factorilor, inovația și întreprinderea privată s-au dezvoltat într-un anumit mediu instituțional care stimulează comportamentele eficiente și penalizează lipsa de eficiență. Dacă performanțele economice sunt precare, datorită unor comportamente inadecvate, în ultimă instanță trebuie schimbate instituțiile. Cu alte cuvinte, schimbările economice și sociale sunt schimbări instituționale. Dar, aceste schimbări nu pot fi operate instantaneu, oricât de bine intenționați și competenți ar fi reformatorii.

Instituțiile încorporează istorie, cultură și circumstanțe (dependența de traiect). Cele formale (constituția, sistemul legal etc.) pot fi reconstruite prin design deliberat. Cele informale (normele morale, obiceiurile, tradițiile, credințele spirituale etc.) se dezvoltă în timp. Dacă instituțiile formale sunt incompatibile cu cele informale, schimbarea eșuează (North, 1990).

Importanţa instituţiilor pentru interacţiunea economică şi socială a persoanelor şi grupurilor, care prin diviziunea muncii şi schimb voluntar determină dezvoltarea, este redată în figura nr. 1 (M. Raiser, 1997).

Figura nr. 1 Instituţiile şi activitatea economică



Sursa: M. Raiser, *op.cit.*

Să explicităm succint schema influenţei instituţiilor asupra interacţiunilor sociale şi economice.

În partea de sus, se află istoria, ideologia şi leadership - condiţii exogene pentru sociologi şi politologi - care determină setul de instituţii prezent într-o societate, la un moment dat (Boswell, 1990).

În partea de jos, sunt tehnologiile şi preferinţele - factori exogeni pentru economişti - care influenţează cadrul instituţional, deoarece ele determină

costurile şi beneficiile operării cu un set de reguli formale şi informale. Secvenţa din partea stângă reprezintă un model simplificat al acumulării "capitalului social". Acesta include toate normele sociale care formează şi întăresc "încrederea" între persoanele participante la activităţi care depăşesc aria economici casnice. Încrederea este importantă pentru toate formele de schimburi economice inter-temporale. Un asemenea "capitol" este vital pentru funcţionarea unei economii de piaţă (Fukuyama, 2000). Prezenţa unui tip specific de norme morale (reguli de conveţuire generalizată, altele decât cele care întăresc solidaritatea de rudenie) concură la emergernţa societăţii civile, înţeleasă ca ansamblu al tuturor organizaţiilor non-guvernamentale. Schimbul economic în condiţii de informaţie imperfectă este facilitat de existenţa societăţii civile care creează "încredere". Este un alt mod de a interpreta rolul "capitalului social".

Secvenţa din partea dreaptă reprezintă setul eficient de instituţii formale şi tipul particular de guvernanţă. Forma de guvernanţă este influenţată de factori exogeni, dar şi de ansamblul normelor morale existente. O societate care valorizează onestitatea, solidaritatea, modestia etc., este puţin probabil să aibă un guvern cleptocratic şi discreţionar ("predatory government") decât una în care corupţia nu duce la sancţiuni, prevalează "bricolag-ul", iar prestigiul este legat de "afişarea sfidătoare a unei bogăţii opulente". Forma de guvernământ are impact asupra stabilirii şi aplicării unui sistem de legi şi reglementări care structurează formal interacţiunea socială şi schimbul economic.

Modelul sugerează câteva modalităţi de acţiune pentru a produce schimbarea instituţională (Raiser, 1997):

- în primul rând, schimbarea instituţională poate fi produsă prin "şocuri exogene", provenind fie din politică (schimbări de ideologie sau leadership politic), fie din economie (schimbarea tehnologiilor sau a preferinţelor);
- în al doilea rând, instituţiile pot fi schimbate din interiorul cadrului instituţional. Guvernele schimbă regulile formale, ca răspuns la "şocurile exogene", în anticiparea viitoarelor schimbări sau pentru a maximiza câştigurile din poziţia lor de putere. Dar guvernele pot de asemenea ameliora stimulentele pentru o mai bună guvernanţă, reducând domeniul discreţionismului politic şi alocând mai multe fonduri pentru plata angajaţilor sectorului public;
- finalmente guvernele pot încerca să influenţeze pozitiv interacţiunea dintre instituţiile formale şi cele informale, prin angajarea în dialog cu societatea civilă. Dar, aceasta depinde de gradul de încredere în guvern şi instituţiile sale formale.

"Când capitalul social este scăzut, şansa cea mai bună a guvernului este să-şi întărească credibilitatrea prin semnalarea angajamentului de reformă, sperând că ameliorările economiei reale se vor repercuta, în timp, într-un nivel mai ridicat de încredere socială" (Raiser, 1997, p.11). Pe baza teoriei instituţionale mulţi economişti au observat că există o mare diferenţă între reformele din ţările în dezvoltare şi cele din ţările ex-socialiste. Politicile de macrostabilizare şi ajustare structurală erau destinate să corecteze preţurile relative distorsionate şi să însănătoşească sistemul financiar-monetar.

Reformele din ţările ex-socialiste au un caracter sistemic, vizând schimbarea întregului ansamblu de stimulente sociale, economice şi legale care guvernează comportamentul economic al oamenilor.

"S-ar putea spune că tranziţia este o reproiectare a cadrului instituţional al economiei ex-centralizate. O teorie a tranziţiei va fi, deci, necesarmente o teorie a schimbării instituţionale [.....]. Procesul de tranziţie este, eminamente, un proces de schimbare instituţională.

Ca atare, este condiţionat într-o măsură substanţială de moştenirea unui ansamblu de instituţii informale care determină expectativele oamenilor şi constrâng dezvoltarea noilor structuri de stimulente bazate pe piaţă. Istoria contează pentru rezultatele tranziţiei .

Aceasta implică inexistenţa unei strategii informale pentru reforma instituţională şi faptul că puterea şi legitimitatea date ale statului trebuie luate în considerare în proiectarea politicilor de reformă instituţională". (Friedman and Johnson, 1996, p.12).

Observarea importanţei instituţiilor pentru schimbarea economică şi socială, în general, pentru dezvoltarea economică, în ultimă instanţă, nu este de dată recentă. Liberalii clasici britanici au evidenţiat rolul instituţiilor în dezvoltarea societăţilor civilizate. "Ei ştiau mai bine decât cei mai mulţi critici de mai târziu - scria Hayek - că nu vreo formă de magie, ci evoluţia unor «instituţii bine construite» unde ar fi reconciliate regulile şi principiile intereselor contradictorii şi s-ar ajunge la compromis în ceea ce priveşte avantajele, este cea care a canalizat cu succes eforturile individuale către obiective socialmente benefice. De fapt, argumentaţia lor nu a fost niciodată în sine antietatică sau anarhistă, ci una care justifică atât funcţiile proprii ale statului, cât şi limitele acţiunii sale" (Hayek, 1998, p.83). De fapt economistul austriac distingea între două tradiţii privind dezvoltarea instituţiilor şi afirmarea libertăţii: tradiţia raţionalistă carteziană (proiectul constructivist) şi tradiţia britanică a ordinii evolutive, obţinută prin încercare şi eroare în cooperarea socială. Prima considera că omul este perfect raţional şi poate construi deliberat toate instituţiile sociale; a doua, recunoscând imperfecţiunea raţiunii umane,

argumenta caracterul procesual, evolutiv al formării instituțiilor. Aceasta din urmă este o idee esențială în operele lui Locke, Hume, Smith și Tocqueville. Friedrich von Hayek a redescoperit și dezvoltat tradiția britanică a teoriei sociale.

"Cea mai mare diferență între cele două viziuni (viziunea raționalistă și viziunea evolutivă, subl.ns.) rezidă totuși în ideile despre rolul tradițiilor și valoarea tuturor celorlalte produse ale creșterii inconștiente de-a lungul timpului. Nu ar fi tocmai nedrept să spunem că aici abordarea raționalistă se opune aproape tuturor elementelor ce reprezintă produse evidente ale libertății și care îi conferă acesteia valoare. Cei care cred că toate instituțiile utile sunt investiții deliberate și nu pot concepe că poate servi unui scop omenesc și ceva ce nu a fost proiectat în mod conștient, sunt - aproape cu necesitate - dușmani ai libertății. Pentru ei, libertatea înseamnă haos. Pe de altă parte, pentru tradiția empiristă, evoluționistă, valoarea libertății constă în principal din oportunitatea pe care o furnizează pentru creșterea celor neproiectate, iar funcționarea eficientă a unei societăți libere se bazează, pe existența unor astfel de instituții "crescute liber" (Hayek, 1998, p.84).

Din păcate, mulți dintre cercetătorii moderni ai instituțiilor sociale au preluat doar ideea "proiectului deliberat". Reproșând modelului neoclasic atemporalitatea și excesul de raționalism, ei îi contrapun raționalitatea unui agent colectiv (Statul), care, în timp, proiectează instituții eficiente, inaccesibile pentru proiectarea de către indivizi. Această evoluție "dirijistă" a instituțiilor sociale transpare din cele mai multe lucrări consacrate domeniului. Literatura tranziției sau "tranzitologia" și-a însușit toate erorile "constructivismului". Abundența sintagmei "construcție instituțională", în această literatură, este expresia cea mai evidentă a credinței în ingineria socială.

Dacă știm cum s-au produs "miracolele economice", atunci de ce nu suntem capabili să fabricăm alte miracole, se întreba un economist american. (P. Boettke, 1996). Un răspuns simplu ar fi acela că instituțiile care au susținut energiile individuale (libertatea economică) nu pot fi transplantate, facil și, în scurt timp, din țările dezvoltate în celelalte arealuri ale lumii.

Știm că: "economiile de piață în cadrul regulei legii care pretează proprietatea privată și libertatea de contractare demonstrează creșterea economică robustă și eliberează masele unor asemenea societăți din subzitență și lupta pentru supraviețuire zilnică. Aceasta nu este doar gândirea ideologică din partea unui liberal clasic, este chiar o idee empirică. Unde există exemplul contrar? Unde un sistem economic care a fost caracterizat ca respectând proprietatea privată, menținând sănătatea monedei, prețurile libere și libertatea contractelor (inclusiv a schimburilor comerciale) a eșuat în colaps economic?

Certamente experienţa din fostele economii de tip sovietic şi din experimentele aşa-numitei «Lumii a treia» cu planificarea dezvoltării reflectă precaritatea modelului de proprietate colectivă, restricţiile asupra comerţului şi planificării guvernamentale a vieţii economice". (Boettke, 1993, p.20).

În principiu, instituţionaliştii recunosc faptul că experimentele şi istoriile structurilor formale, şi, mai cu seamă, ale celor informale nu pot fi transplantate în alte "soluri". Dar, ei îşi întemeiază, în mare măsură, analiza şi predicţiile pe calitatea politicilor publice.

Chiar mulţi dintre economiştii care au accentuat rolul instituţiilor în transformarea sistemică a ţărilor ex-socialiste au adoptat această viziune.

Unul din studiile consacrate tranziţiei stă sub semnul ideii lui Karl Polanyi, că "laissez faire was planned". Cu alte cuvinte, libertatea economică a societăţilor occidentale a fost planificată. (A. Arnsden, 1993).

Pe scurt, instituţionaliştii au recunoscut importanţa istoriei ţărilor ex-socialiste a culturii impuse de vechiul regim şi a nevoii de noi instituţii. De asemenea, ei au remarcat constrângerile pe care le pot exercita condiţiile iniţiale asupra programelor de reformă. Adică ţările care au experimentat liberalizări parţiale în perioada sistemului socialist sunt mai apte să continue aceste reforme pentru că există susţinerea publicului, care a putut constata beneficiile acţiunii pieţelor şi preţurilor efective, fie ele şi drastic distorsionate. Măsurile economice extraordinare necesită instituţii capabile să le aplice şi să obţină, în continuare susţinerea cetăţenilor.

Dar, "construcţia instituţională" durează. În mod corect instituţionaliştii au observat că, nu toate regulile şi organizaţiile pot fi stabilite se sus în jos (top-down).

Prin urmare ei au recomandat reforme graduale de macrostabilizare, ajustare structurală şi privatizare (Murrell, 1991, 1992a, 1992b, 1992c; Bresser Pereira şi A. Prseworscki, 1993; Dewatripont, 1992a, 1992b, 1996Ş Roland, 1993, 1994a şi 1994b; Borner, Brunetti and Weder, 1995; Cornia and Popov, 1996).

Gradualiştii au considerat că o aplicare treptată a reformelor ar putea fi optimă din următoarele motrive:

- costul reformei (pericolul de inversare). Ideea era că gradualismul dispersează costurile reformei pe parcursul a mai mulţi ani, astfel diminuând costul pe unitate de timp şi făcând mai suportabile măsurile politice de către populaţie. Dacă reformele sunt introduse simultan costul lor va fi foarte ridicat, iar guvernul reformist riscă să devină nepopular. Programul de transformare ar putea stagna;

- relevarea compensaţiei minime necesare. Dacă reformele tranziţiei au ca rezultat o creştere economică ridicată, atunci ar fi posibilă compensarea tuturor celor afectaţi, (de exemplu, cei care-şi pierd locurile de muncă) şi, astfel obţinerea acordului acestora. Dar, din moment ce persoanele care necesită compensaţie nu sunt cunoscute dinainte de către guvern, acesta ar fi nevoit să plătească tuturor suma aferentă celor mai afectaţi. Ca atare, suma compensaţiilor sociale ar putea să depăşească beneficiile tranziţiei. Presiunea asupra bugetului public poate fi excesivă. Problema poate fi rezolvată doar prin adoptarea unei strategii gradualiste, care oferă prima dată stimulente foarte mici doar la persoanele mai productive pentru a-şi schimba locurile de muncă şi, ulterior, acordă compensaţii mai mari la persoanele puternic afectate;
- valoarea opţiunii unei mutaţii timpurii în programul de reformă. Rezultatul reformelor este necesarmente incert, existând riscul ca unele să fie abandonate sau inversate. Costul unei mutaţii parţiale fiind mai mic decât costul schimbării unui program comprehensiv, iar rezultatul unei reforme parţiale producând informaţii asupra probabilităţii de succes a reformelor ulterioare, o strategie graduală este cea optimă;
- slăbirea rezistenţei la reforme. Dacă guvernul trebuie să implementeze măsuri nepopulare, de exemplu, să concedieze o parte din angajaţi, el poate câştiga susţinerea persoanelor concediate iniţial, pe care le-a compensat mai bine. Fiecare încearcă să evite primul "val" de concedieri şi ca atare cei de la urmă vor avea compensaţii mai precare. Politica graduală ar putea determina o opoziţie între grupurile celor afectaţi negativ, astfel lăsând loc de alte manevre guvernului reformist;
- construcţia suportului pentru reforme. Dacă guvernul implementează, prima dată, reforme care ameliorează poziţia anumitor grupuri ale populaţiei - de exemplu, facilitarea activităţii economice private sau liberalizarea importurilor de bunuri de consum - el poate câştiga susţinerea pentru următoarele reforme mai puţin agreate de populaţie;
- gradualismul în privatizare. Dacă guvernul decide să vândă companiile, una câte una, în loc să le privatizeze prin schema "privatizării în masă", potenţialii cumpărători vor avea un stimulent să colecteze informaţii despre întreprinderi şi să înveţe despre potenţialul lor de dezvoltare. primele companii privatizate se vor bucura, astfel, de bună reputaţie în mediul bancar şi vor găsi că este mai uşor să obţină credit, astfel ajungând la extinderea unui sector financiar privat solid. Creşterea sectorului privat va constitui, de asemenea, un grup de interese care va

cere continuarea reformelor orientate către piaţă şi astfel, va deveni tot mai costisitor pentru guvern să subvenţioneze întreprinderile de stat neperformante.

La prima vedere, toate aceste argumente par credibile. Mai ales că, ele tind să refuze experimentele sociale pe scară mare. Cu alte cuvinte adepţii "terapiei de şoc" retrasează, în aparenţă, procesul dezvoltării economiilor de piaţă din ţările occidentale. În realitate este vorba despre un lung şir de experimente sociale planificate şi controlate de către guvern. Aceasta denotă, pe de-o parte, reiterarea strategiilor eşuate ale dezvoltării economice în "Lumea a treia", iar pe de altă parte, credinţa forte în Statul puternic, promotor al pieţelor dirijate prin reglementări şi politică industrială. Nu întâmplător, exemplele cele mai des invocate de gradualiştii, în susţinerea programului lor de transformare, sunt cele ale aşa-ziselor "state developmentaliste" din Asia de Sud-Est, Japoniei şi Chinei. Acestea ar fi urmat o politică de "managed market" care a produs o creştere economică "miraculoasă" (Amsden, 1993;Cohen, 1993; Stigliz, 1999; World Bank, 1993). Observaţiile corecte ale experienţei dezvoltării au fost deturnate către prescripţii politice eronate. "Imperfecţiunile pieţei" sunt corectate prin "perfecţiunile Statului neo-mercantilist". Este de remarcat faptul că, diferenţa între cele două "terapii" nu rezidă doar în viteza şi secvenţierea reformelor economiilor ex-socialiste. Ea priveşte, deopotrivă extinderea intervenţionismului guvernamental şi structura programelor de reformă. Cel puţin în privinţa privatizării, dezacordul este net. Promotorii "terapiei de şoc" pun accentul pe programele de privatizare în masă, rapid şi fără echivoc.

Adepţii gradualismului privilegiază privatizarea parţială, întreprindere cu întreprindere. Cum am văzut deja, ideea lor era că întreprinderile de stat sunt mai întâi eficientizate şi, ulterior, vândute la cei mai competenţi investitori. De aici a decurs istoria nesfârşită a retehnologizării premergătoare privatizării. O istorie dramatică pentru ţările blocate în "mirajul" gradualismului.

La începutul anilor '90, gradualiştii considerau că vechile instituţii, deci inclusiv agenţiile de planificare centralizată trebuie menţinute până când, treptat, vor fi substituite de instituţiile nou construite. În acest fel, se evita "vidul instituţional" şi se asigura coordonarea economică. Unele sectoare ar funcţiona cu preţuri libere, altele cu preţuri "planificate gradual" (stimulentele în doze mici) şi, în fine, o parte din economie ar urma să fie, o lungă perioadă planificată centralizat. Puterea planificatorilor chinezi de a proiecta "raţional" experimentele sociale le era, întotdeauna, aproape gradualiştilor. Acum, putem afirma, fără teama de a greşi prea mult, că adepţii gradualismului au văzut China dinspre nord şi, folosind cu "virtuozitate" statisticile oficiale ale Partidului Comunist.

Rareori, ei au avut răbdarea să privească, dincolo de de "propagandă", partea de sud a Chinei, (zonele economice speciale) şi, de ce nu, Hong - Kong-ul (14). Recent, într-un studiu de sinteză, Gerard Roland, unul dintre gradualiştii care se revendică de la "mainstream economics", oferea un tablou "stilizat" al celor două perspective teoretice şi politice majore. (G. Roland, 2001).

Tabelul nr. 1 Prezentarea simplificată a celor două abordări ale tranziţiei

Domeniul	"Consensul de la Washington"	Abordarea gradualistă (instituţionalistă - evoluţionistă)
1. **Economia politică a reformelor**		
Atitudinea privind incertitudinea	Insistenţa pe certitudinea câştigurilor de eficienţă; credinţa în inginerie socială	Insistenţa pe incertitudinea agregată; scepticism privind ingineria socială
Accentul economiei politice	Utilizarea oportunităţii "extraordinare" pentru a crea ireversibilitate	Asigurarea suportului continuu şi în creştere pentru reforme
Viziunea asupra reformelor parţiale	Creează "rente" care blochează progresul reformelor	Depinde de secvenţiere: poate fie să creeze momentum, fie să stagneze procesul de reformă
Viziunea asupra complementarităţii reformelor	De absolută importanţă. Necesitatea startului simultan la economia de piaţă prin introducerea tuturor reformelor	Foarte importantă, dar nu imperativă. Instituţiile tranziţiei se pot dezvolta şi evolua gradual către instituţii mai perfecte
Principalele grupuri susţinătoare ale reformei	Proprietarii întreprinderilor private	Clasa de mijloc şi noul sector privat
Concentrarea reformelor pe	Liberalizare, stabilizare, privatizare	Crearea bazelor instituţionale ale pieţelor pentru a încuraja intrarea

		anprenorială puternică
Atitudinea faţă de schimbarea instituţională	Accent pe adoptarea legilor	Comprehensivă: schimbare legală şi financiară, consolidarea sistemului juridic, reforma organizării guvernului, dezvoltarea mecanismului de autocontrol al normelor sociale
Atitudinea faţă de condiţiile iniţiale	Crearea condiţiilor pentru "statul corect" ("clean state") prin dizolvarea structurii existente a statului comunist	Folosirea instituţiilor existente pentru a preveni prăbuşirea economică şi instabilitatea socială în timp ce se dezvoltă noile instituţii
2. Schimbări structurale (alocative)		
Viziunea pieţelor şi a liberalizării	Pieţele se vor dezvolta spontan dată fiind condiţia non-intervenţiei guvernului; cererea şi oferta constituie focusul analizei	Importanţa bazelor instituţionale necesare pentru a potenţa creşterea pieţei: mediul legal şi contractul minimum necesar, aplicarea şi respectarea legii, stabilitate politică, construcţia reţelelor de afaceri şi a parteneriatelor pe termen lung; agenţii contractuali şi mediul lor instituţional ca unitate de analiză
Atitudinea faţă de întreprinderile de stat ineficiente	Închiderea imediată	Reducerea capacităţii de producţie şi izolarea lor economică. Accentul pe

		dezvoltarea evoluţionară a sectorului privat pentru a diminua importanţa sectorului de Stat
Viziunea asupra guvernului	Restrângerea lui cât mai mult cu putinţă pentru a preveni intervenţia în operarea pieţelor	Rolul guvernului în aplicarea şi respectarea legilor şi în asigurarea drepturilor de proprietate
3. Schimbările guvernanţei		
Privatizarea	Transferul rapid al proprietăţii în sectorul privat prin programe de privatizare în masă pentru a demantela puterea guvernului şi a demara economia de piaţă. Folosirea pieţei pentru a asigura o revânzare eficientă.	Accent pe dezvoltarea organică a sectorului privat Privilegiată vânzarea către "outsiders" pentru a realiza un transfer eficient de proprietate încă de la început
Reforma guvernanţei	Accentul se pune pe reducerea mărimii guvernului	Reforma organizării guvernamentale, astfel încât să fie pe cât posibil, corelate interesele birocraţiei cu dezvoltarea pieţelor
Întărirea constrângerilor "bugetare"	Alegerea politică exogenă care depinde de voinţa politică	Rezultat endogen al schimbărilor instituţionale

Sursa: Gérard Roland, *Ten Years After ... Transition and economics*, IMF Staff Popers, vol. 48, Special Issue, 2001, IMF, p.34-35.

Dacă ar fi să caracterizăm succint cele două abordări sau perspective ale tranziţiei de la plan la piaţă, probabil am putea spune că "terapia de şoc" reprezintă o **planificare raţională a diminuării intervenţionismului excesiv al Statului în economie**, iar "terapia graduală" este o **planificare, pe termen lung, a reinserţiei intervenţionismului eficient în economie**.

În timp ce, prima perspectivă se bazează pe potenţialul pieţelor libere de a produce rezultate economice pozitive (în primul rând, creştere economică susţinută), a doua perspectivă accentuează incapacitatea pieţelor de a produce prosperitate pentru toţi şi stabilitate economică ("imperfecţiunile" pieţelor libere) favorizând intervenţionismul forte pentru a controla "derapajele". De fapt, nu există atât o viziune diferită între cele două "terapii" - de exemplu, prima împărtăşeşte o credinţă liberală, cea de-a doua asumă o viziune dirijistă, keynesiană - cât o diferenţă în modul economic de gândire. Maniera diferită de analiză economică pendulează în jurul "economismului" steril al modelului neoclasic.

Determinismul mecanicist al alegerilor perfect raţionale, în timp newtonian, a dat naştere unui determinism instituţionalist, care ţine de raţiunea perfectă a agentului colectiv - Statul.

Poate nu exagerăm dacă spunem că gradualismul este creaţia indirectă a "consensului de la Washington".

În linii generale, adepţii gradualismului au criticat perspectiva reformei radicale datorită următoarelor aspecte:

- imposibilitatea politică şi instituţională a lansării simultane şi comprehensive a tuturor reformelor;
- scăderea dramatică a output-ului datorată măsurilor maroeconomice recesioniste (politică monetaristă şi politică fiscală restrictivă) şi ajustării structurale drastice (dificultatea realocării resurselor);
- diminuarea substanţială a nivelului de trai, cauzată de: şomajul în creştere rapidă (dislocarea forţei de muncă ocupate în sectorul de stat), reducerea cheltuielilor sociale şi creşterea galopantă a preţurilor (liberalizarea preţurilor în condiţii de structură monopolistă şi oligopolistă a fostelor economii socialiste);
- inegalitatea flagrantă a distribuţiei veniturilor şi creşterea exponenţială a sărăciei, în absenţa unui sistem eficient de protecţie socială, provocate de privatizarea rapidă, inexistenţa politicii veniturilor şi cadrul legislativ fragil;
- extinderea competiţiei, un "sumum" al tuturor relelor terapiei de şoc.

La aceste critici s-a adăugat, în majoritatea analizelor gradualiştilor, evoluţia anarhică a structurilor economice, generată de liberalizarea completă a schimburilor comerciale, absenţa normelor de "prudenţialitate" bancară, slaba dezvoltare şi reglementare a pieţelor financiare, etc.

"Multe din observaţiile criticilor "terapiei de şoc" sunt simple alegaţii, chiar dacă se întemeiază pe evidenţa faptelor economice. E vorba de datele statistice şi de comparaţiile cu performanţele economice ale ţărilor ex-socialiste, în anul

1989. Vom analiza doar două dintre aspectele negative identificate de gradualişti, ca fiind cauzate "de terapia de şoc", şi anume: diminuarea output-ului şi scăderea dramatică a nivelului de trai. Putea fi evitată diminuarea produsului intern brut, după prăbuşirea sistemului socialist? Janos Kornai considera că "recesiunea transformaţională" este inevitabilă (1990, 1993). Dezorganizarea iniţială, realocarea resurselor şi reorientarea comerţului exterior generează o scădere a producţiei.

Mulţi dintre adepţii perspectivei graduale consideră că diminuarea outputului putea fi evitată, fie prin gestionarea eficientă a întreprinderilor de stat - se subînţelege, privatizarea lor treptată, întărirea guvernanţei şi stimularea managementului, fie prin creşterea compensatorie a sectorului privat spontan. Dar avea vreo valoare capitalul organizaţional şi capitalul social, acumulate în vechiul sistem? Joseph Stiglitz, fost economist şef al Băncii Mondiale, în perioada 1997-2000, pare să creadă că da (15).

În orice caz, aşa-zisa scădere dramatică a producţiei este pusă pe seama strategiei de macrostabilizare şi, ulterior, de privatizare.

"Crah-ul ulterior al output-ului şi ocupării induse de «terapia de şoc» au sugerat limitele laissez faire. Mai curând decât a contracara excesul de comunism cu exces de capitalism, este timpul să lăsăm deoparte cu ideologia externă şi să începem cu activitatea practică de reconstrucţie economică. Chiar mai mult, în Apus unde existau instituţii capitaliste viabile, această întreprindere necesită o economie mixtă" (A. Amsden, 1993, p.1).

Opinii similare sunt împărtăşite şi de alţi experţi în problemele tranziţiei, evident gradualişti.

"Politica economică în prima parte a perioadei de tranziţie a fost în multe privinţe, eronată. Pocesul dificil de transformare necesita o abordare pragmatică şi non-ideologică a realităţii. Ţările în tranziţie ar fi trebuit să încerce să nu sară direct de la o economie planificată centralizat la o economie laissez-faire, de la o economie aflată integral în proprietatea statului la o economie 100% privată. Reglementările statului şi politica guvernului erau necesare în procesul dificil de transformare când mecanismele de auto-reglare nu erau încă dezvoltate, iar imperfecţiunile pieţei şi comportamentul neprietenos faţă de piaţă al jucătorilor era regula. O piaţă reglementată, în locul unei pieţe "auto-reglate", o economie mixtă cu un sector de stat restructurat şi eficient, cel puţin pentru o perioadă de timp şi o «fină mixtură între piaţă şi stat», ar fi fost o tranziţie mai naturală de la plan la piaţă" (Berend, 1999).

Gradualiştii comit aici o inexplicabilă eroare de analiză. Iată de ce:

În primul rând, datele statistice din 1989 sunt puţin fezabile. Este cunoscută înclinaţia fostelor state comuniste pentru "triumfalismul" superiorităţii

socialismului reflectat, întotdeauna, în statistici contrafăcute. Estimările ulterioare au constatat diferenţe notabile de peste 30-40%, între statisticile privind producţia şi realităţile factice. Apoi, tendinţa de reducere a output-ului a început, în anii '80 odată cu epuizarea mijloacelor de creştere extensivă. De exemplu, pentru România, analiza profesorului Ionete este cât se poate de grăitoare (16).

În al doilea rând, structura producţiei industriale în ţările ex-socialiste era totalmente ineficientă. Predominau ramurile indistriei grele, uneori consumatoare de energie şi capital, cu tehnologii învechite şi risipitoare. În mare parte, industriile bunurilor de capital, dar şi cele slab dezvoltate ale bunurilor de consum, fabricau produse de care nu avea nimeni nevoie. Faptul că, mare parte din exporturile sectorului "tradable goods" erau efectuate în CAER izola aceste întreprinderi de presiunile competiţiei internaţionale.

În al treilea rând, multe întreprinderi socialiste erau profund ineficiente. Onorate pe "bugetul public" şi neexpuse penalizărilor pieţei, acestea realizau valoarea adăugată negativă. De exemplu, în ex-URSS peste 40% din întreprinderi înregistrau valoare adăugată negativă (17).

În al patrulea rând, însăşi valoarea PIB al economiilor ex-socialiste era denaturată. Supraevaluarea monedei şi sistemul "conturilor materiale", cu duble şi triple înregistrări, generau creşteri artificiale ale producţiei naţionale. Despre situaţia preţurilor relative nici nu mai e cazul să discutăm. Finalmente, calitatea producţiei industriale şi prejudiciile cauzate mediului înconjurător constituie veritabile "drame economice".

Pe de-o parte, comparaţia între datele din anii '90 şi datele statistice ale economieiilor ex-socialiste este incorectă. A proceda astfel înseamnă să ignorăm realitatea sau starea de fapt, atât de frecvcent invocată de gradualişti. Dacă o asemenea producţie industrială se diminuează, nu este o dramă, ci un rezultat pozitiv. Resursele sunt eliberate din industriile ineficiente şi vor fi utilizate ăn noi industrii sau întreprinderi rentabile.

Creşterea economică sănătoasă nu se putea obţine decât printr-o stopare abruptă a producţiei de valoare adăugată negativă. Fără preţuri, total liberalizată şi competiţie externă - liberalizarea schimburilor comerciale ar fi fost imposibilă cunoaşterea stării de fapt din economie. Întreprinderile caracterizate de "soft budget constraints" nu pot fi restructurate apelând la bunăvoinţa managerilor, a sindicatelor sau la măsuri administrative. Desigur, modalitatea de izolare a acestor "minus variante" putea să difere. Janos Kornai recomanda măsura "pieţelor libere" (18). Dispariţia acestor firme ar fi trebuit lăsată pe seama competiţiei. În mod eronat, instituţiile financiare internaţionale au recomandat lichidarea administrativă a întreprinderilor ineficiente (World Bank, 1996).

Unul dintre promotorii terapiei de şoc, observa, încă de la începutul tranziţiei, că durata declinului economic depinde de rapiditatea şi extensia reformelor.

"Perioada de timp în «valea plângerii» depinde de consistenţa şi lărgimea reformelor. Dacă există inconsistenţă sau gradualizare a măsurilor economice, este facilă afundarea în declin. Argentina a fost pierdută pentru 45 de ani" (J. Sachs, 1993, p.210).

Prima ţară care şi-a relansat creşterea economică, în 1993, a fost Polonia. De atunci a realizat o creştere economică susţinută, atingând un nivel al PIB-ului de peste 140% în 1999 faţă de 1989, cel mai ridicat dintre toate ţările ex-socialiste. Polonia a aplicat terapia de şoc, în 1990, cel puţin sub raportul stabilizării macroeconomice şi al liberalizării.

Ţările cu cele mai slabe rezultate în privinţa creşterii economice (Ucraina, cu o scădere a PIB-ului de aproape 60%, Belorusia, cu peste 50%, etc.) au aplicat reforme graduale.

Scăderea dramatică a nivelului de trai este una dintre cele mai acerbe critici a reformei radicale. Instituţionaliştii consideră că măsurile severe de macrostabilizare şi programele de ajustare structurală au provocat recesiune economică şi implicit, sărăcirea populaţiei. Costurile sociale ale tranziţiei, argumentau ei, puteau fi evitate prin liberalizarea treptată a preţurilor, politica veniturilor (în principal, indexarea veniturilor fixe), protecţia întreprinderilor şi crearea unui sistem de protecţie socială (P. Murrell, 1998; M.Londesman, 1999). Există suficiente contra-argumente la o asemenea aserţiune.

În primul rând, gradualiştii au preluat eroarea tradiţională a economiştilor dezvoltării care, considerau ţările socialiste ca fiind "lumea a doua". Nivelul de trai din aceste ţări ar fi fost mai apropiat de cel al ţărilor dezvoltate graţie politicii de industrializare masivă şi distribuţiei echitabile a veniturilor. O asemenea concepţie a stăruit mult timp în documentele Băncii Mondiale. De exemplu, un raport din anii '80 recunoştea unele probleme de alocare ineficientă a resurselor, unele dificultăţi cu poluarea mediului şi absenţa libertăţilor politice. Dar, în pofida acestor deficienţe economiile socialiste au înregistrat performanţe remarcabile: creşterea economică ridicată, dezvoltare industrială, urbanizare etc. Cel mai mult impresiona nivelul dezvoltării sociale şi egalitatea veniturilor. Sărăcia fusese lichidată în aceste ţări (19). Statisticile "adulcorate" şi propaganda oficială au fost luate drept argumente de referinţă. În realitate, colapsul sistemului comunist a relevat o situaţie destul de critică a dezvoltării sociale. Mai curând, ţările ex-socialiste erau apropiate de nivelul "Lumii a treia" decât de cel al ţărilor occidentale (P. Boettke, 1990 şi 1993). Astfel, statisticile Germaniei de Est arătau o apropiere sensibilă a nivelului de trai faţă de cel

existent în Germania de Vest - cca. 80 - 85%. După unificare, s-a constatat că, în realitate, nivelul de trai din fosta Germanie de Est abia atingea 30% din cel al Vestului (20).

În al doilea rând, nivelul ridicat al şomajului care ar fi cauzat generalizarea sărăciei, comportă discuţii. Este cunoscut faptul că, în industria socialistă, există un grad ridicat de subocupare. Cu alte cuvinte, numărul angajaţilor depăşea cu mult necesarul întreprinderilor. Crearea locurilor de muncă nu era o funcţie de cerere a pieţei, ci de indicatori artificiali ai planului naţional unic. Concediile fără plată, participarea muncitorilor industriali la "companiile agricole" şi salariile plătite parţial nu reflectau nicidecum o utilizare eficientă a muncii, ci un uriaş fenomen de "şomaj deghizat". Era, prin urmare, firesc ca liberalizarea microeconomică să facă evident acest fenomen. Mai mult, creşterea şomajului, în primii ani ai tranziţiei era rezultatul unei funcţionări eficiente a economiei.

În al treilea rând, calculul PIB-ului pe locuitor prezintă destule erori în condiţiile extinderii economiei informale şi "subterane". De asemenea, ţările ex-socialiste cu o pondere apreciabilă a populaţiei active ocupată în agricultură au câteva particularităţi care diminuează precizia datelor statistice. Producţia pentru autoconsum, ca şi schimburile comerciale care nu sunt evidenţiate în statistica oficială constituie factori ai nivelului de trai în mediul rural. Aici, nu vorbim de nivelul dezvoltării economice, ci de corectitudinea interpretărilor bazate pe statistici oficiale.

În al patrulea rând, când ne referim la indicatorul PIB/locuitor existent în 1989, fără a lua în considerare substanţa lui monetară, falsificăm analiza economică. Puterea de cumpărare a monedei şi salariile reale erau mai mult decât artificioase. Teoretic, cu veniturile lor oamenii puteau să cumpere foarte mult, la preţuri "administrate". Practic, economia de penurie a socialismului oferea foarte puţin. Veniturile din statistici nu aveau acoperire reală. Raţionalizarea cererii de consum şi piaţa "neagră" reflectau acest fenomen al salariilor reale "artificiale".

Nivelul efectiv al salariilor reale a fost evident abia după liberalizarea preţurilor. De exemplu, în România, la începutul anului 1990, pentru fiecare leu, în circulaţie exista marfă de 18 bani. În Polonia, pentru fiecare zlot exista marfă de 0,20 zloţi. Pe de o parte, o inflaţie "reprimată", foarte mare, rareori, corectă prin "reaşezări" de preţuri, iar, pe de altă parte, o cerere de consum "reprimată" trenau de mult timp în economiile socialiste. Inflaţia putea fi stopată prin macrostabilizare, dar nu în absenţa liberalizării preţurilor, destinată să releve raporturile de schimb reale din economie. Scăderea puterii de cumpărare a salariilor, sau mai bine spus, evidenţierea nivelului lor efectiv, era inevitabilă în tranziţia de la plan la piaţă.

Acolo unde liberalizarea preţurilor a fost întreprinsă într-o singură etapă (Polonia, cca. 95% din preţuri; Cehia, cca.90%) şi macrostabilizarea a fost fermă, economia a înregistrat contracţie la început, iar, ulterior s-a relansat pe baza alocării mai eficiente a resurselor. Mai mult, inflaţia a scăzut considerabil.

Costurile sociale au devenit excesive pe termen scurt.

Aceasta însă nu a inversat cursul reformelor, cum credeau gradualiştii ci a făcut nepopulare guvernele care au întreprins reforma radicală.

Dimpotrivă, acolo unde liberalizarea a fost graduală, iar macrostabilizarea nu a fost dusă la capăt - politici "stop and go" - atât inflaţia, cât şi costurile sociale s-au extins pe termen lung.

Experienţa ţărilor ex-socialiste în tranziţie de la plan la piaţă a demonstrat clar că gradualismul este o perspectivă "iluzorie". Obiectivele sale, presupuse a fi similare cu cele ale perspectivei radicale, sunt departe de a fi atinse. Costurile sociale sunt enorme, iar performanţele economice dezamăgitoare. Însă, această aserţiune trebuie amendată dacă luăm în considerare condiţiile iniţiale şi circumstanţele (de exemplu, apropierea geografică de ţări cu economie de piaţă, existenţa specialiştilor capabili să propună reforme credibile etc.).

"Terapia de şoc" este o soluţie pentru problemele pe termen scurt (inflaţie, preţuri relative distorsionate etc.), dar este departe de a-şi realiza promisiunile de "comprimare" a timpului pe care o ţară trebuie să-l parcurgă de la plan la piaţă. Mai mult, ea este tributară "macroeconomiei", în care, toate problemele pot fi rezolvate prin politici guvernamentale raţionale.

"Economia este doar un aspect al vieţii - scria Tibor Machn - şi schimbarea în înţelegerea economică nu va fi suficientă pentru a produce schimbări instituţionale şi, constituţionale de durată" Este o temă comună între liberalii clasici aceea că ideile contează, iar victoria pe termen lung pentru piaţa liberă este posibilă doar cu o schimbare fundamentală a modului în care oamenii gândesc despre rolul guvernului prin raportare la rolul pieţei (...). Argumentele în favoarea valorilor liberale clasice ar trebui să se focalizeze, nu pe piaţă, ci pe protecţia proprietăţii private şi a libertăţii de contractare. Aceste două instituţii sunt absolut necesare pentru pace, prosperitate şi libertate. Deşi, proprietatea privată şi libertatea de contractare dau naştere inevitabil pieţelor, pieţele ca atare sunt fenomene secundare, într-o societate liberală" (21).

Cele două "terapii" denotă slăbiciuni comune, dar şi deficienţe proprii. Concluziile critice la această analiză nu sunt extrase din "portofoliul de idei al societăţii perfecte". Dimpotrivă. Ele urmăresc să amendeze promisiunile de "perfecţiune" oferite de "terapişti".

Punctele "slabe" împărţite în comun de abordarea graduală şi abordarea "Consensului de la Washington" sunt:

- mitul reformatorilor benevolenţi, situaţi deasupra politicului şi intereselor proprii;
- mitul guvernului capabil să controleze raţional întreaga economie, să realizeze "reglajul" fin macroeconomic.

Presupunând că strategia reformatorilor nu întâmpină nici o rezistenţă din partea publicului, sau altfel spus, suportul public al guvernului este absolut (imposibil de obţinut prin mijloacele libertăţii), pentru ca rezultatele acesteia să fie de tip "optim Pareto", toate informaţiile, toate circumstanţele şi toate credinţele populaţiei ar trebui să fie cunoscute în prealabil, decidenţilor politici sau tehnocraţilor.

Este vechea problemă a "guvernării omnipotente şi omnisciente".

Experimentele economice reuşite sunt, întotdeauna, cele individuale. Cu certitudine, guvernul poate experimenta în economie, pe baza agregatelor, de exemplu. Un asemenea agregat este moneda. Restul sunt convenţii statistice. Din păcate, în ultimele decenii experimentele intervenţioniste s-au operat pe baza "constructelor intelectuale" (PIB, indicele general al preţurilor, indicele preţurilor de consum, cererea agregată etc.), în dauna monedei şi a instituţiilor libertăţii economice (proprietatea privată, libertatea contractuală, antreprenoriatul). Iar legea, din prea multă "omniscientă" guvernamentală a devenit legislaţie. Sub acest raport "terapia de şoc" nu este liberală, după cum nici "terapia graduală" nu este antiliberală. Ambele nutresc credinţa în "constructivismul raţionalist", în pofida pretenţiei de neutralitate ideologică ("free-value" approach).

"Terapia de şoc" este, în bună măsură, expresia instrumentalizării în economia reală a unei ipoteze intelectuale - modelul de echilibru general. Comprimarea teoretică a procesului dezvoltării economice, cunoscut în timp, de ţările occidentale, a generat omisiunea "infrastructurii instituţionale" a libertăţii.

Ordinea spontană a pieţelor este recunoscută doar ca aspect tehnic şi static - realocarea resurselor.

Gradualismul, pe de altă parte, supralicitează capacitatea guvernului de a proiecta deliberat întreaga "infrastructură instituţională" a dezvoltării economice. La fel de mult a supralicitat "valoarea practică a vechilor instituţii pentru "construcţia" economiei de piaţă. Pe scurt, gradualismul este un dirijism "à la longue".

"Tranziţia de la socialism la capitalism - scria Kornai - trebuie să fie o dezvoltare organică. Ea nu se poate face altfel. Este un curios amalgam de revoluţie şi evoluţie. Este un proces de încercare şi eroare, care lichidează sau reţine vechile instituţii şi încearcă, acceptă sau refuză unele noi. Fiecare element din proces ar putea fi foarte rapid, destul de rapid sau încet. Fiecare are propria

sa viteză. Unele episoade pot necesita o intervenție instantanee. Multe alte procese progresează prin schimbări incrementale" (Kornai, 2000, p.25).

Probabil, ambele terapii au confundat tranziția de la plan la piață cu dezvoltarea economică. Există o alternativă teoretică și doctrinară la această paradă de raționalitate colectivă (guvernamentală)? Curentul economic dominant cu determinismele sale, a lăsat, totuși suficient loc "Școlii Economice Austriece" (Colombatto, 1999).

Note:

1. Într-un interviu acordat revistei americane Reason, 1989, Hayek considera că ceea ce ar trebui să intereseze țările care vor să se dezvolte sunt factorii care, în trecut, au generat prosperitatea țărilor occidentale și nu politicile "welfare state" urmate de aceste țări după ce au devenit bogate.

2. Vezi, Friedrich von Hayek, *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, Routledge, 1989.

3. Vezi, Jeffrey D. Sachs, *The Transition at Mid-Decade*, American Economic Review, Papers and Proceedings, vol. 86 (May), p.128-33.

4. Vezi, John Toze, *Dilemmas of Development*, Second Edition Blackwell, 1993.

5. Leszeek Balcerowicz, *Socialism, Capitalism, Transfomation*, Central European University Press, 1995.

6. Vezi, Daniel Dăianu, *Curente economice la sfârșitul secolului XX. Încotro se îndreaptă țările post-comuniste*, Edit. Polirom, Iași, 1999.

Reputatul economist român considera, în această carte, că tranziție este o cale inevitabil liberală, de vreme ce, obiectivul țărilor ex-socialiste este să construiască economii de piață. Ideea nu este nouă. Dirijismul a mai fost asimilat liberalismului economic. De exemplu, Robert Skidelski, cel mai ilustru biograf a lui Keynes îl considera pe acesta un liberal, deoarece și-a propus consolidarea capitalismului.

7. Vezi, G. Meyer, *Leading Issues of EconomicDevelopment*, The Dryden Press, New York, 1995.

8.

9. Pentru mai multă acuratețe a ideii și cunoștințe detaliate a se vedea cartea impresionistă, în trei volume, editată de economistul american Peter J. Boettke, *The Legacy of F.A. Hayek:Politics, Philosophy and Economics*, Aldershot: UK, Edward Elgar Publishing, 2000.

10. Vezi, Peter Drucker, *The New Realities, Blackwell*, 1989, trad.rom., Realitățile Lumii de Mâine, Edit. Teora, 1999.

11. Milton Fredman, *Free to Choose*, Secker & Warburg, London, 1980.

12. Vezi, Ludwig von Mises, *Human Action. A Treatise on Economics, 3rd ed.*, Chicago: Henry Regnery, 1966.

13. Economiștii care au promovat abordarea radicală a reformelor tranziției au evocat, deseori, exemplul "miracolului german".

Într-un timp foarte scurt, în iulie 1948, Ludwig Erhard, Ministrul Economici în Germania ocupată de aliați a adoptat câteva reforme radicale: reforma monetară, liberalizarea prețurilor, liberalizarea ratei dobânzii și a salariilor și liberalizarea schimburilor comerciale. Programul său a fost inspirat de ideile economiștilor W. Eucken și Wilhelm Röpke, promotorii "ordoliberalismului". În mai puțin de un deceniu, economia Germaniei Federale a devenit cea mai puternică din Europa, cu o monedă solidă și finanțe publice sănătoase. "Terapia de șoc" a avut virtuți aproape spectaculoase. De aceea, s-a vorbit de "miracolul" german. În Bolivia, o reformă macroeconomică radicală a curmat hiperinflația, nivelul acesteia fiind de peste 4000% în 1985 și ajungând la sub 20% în mai puțin de 6 luni, iar, apoi, la mai puțin de 10%. Economia a fost însănătoșită și conturile externe au devenit echilibrate.

Este adevărat că, în aceste cazuri nu existase anterior o extincție totală a economiei de piață, ci, doar un blocaj prelungit.

14. Christopher Patten, ultimul guvernator britanic al Hong-Kong, argumentează temeinic modul în care o insulă stâncoasă, cu cea mai mare densitate a populației din lume, a devenit prosperă prin politici liberale, care, din păcate, nu au mai fost aplicate în "patria mamă", Marea Britanie. Liberalismul economic are virtuți pentru orice proces de dezvoltare. Cartea este intitulată "East to West", Edward Elgar, 1998.

15. Vezi, Joseph Stiglitz, *Whither Reform? Ten Years of the Transition*, Keznote address, World Conference on Development Economics, Washington D.C., 1998 şi *Development Thinking at the Millenium:Keynote Address*, Annual World Bank Conference on Development Economics 1999, ed. by Boris Pleskovic and John Stiglitz, Washington D.C.: World Bank, 2000.

16. Vezi, Constantin Ionete, *Criza economiei de comandă şi etapa sa explozivă*, Edit. Expert, Bucureşti, 1993. Aceasta constituie o analiză lucidă şi riguroasă asupra declinului economiei româneşti, care s-a accelerat în ultimul deceniu de socialism.

17. Vezi, Peter Boettke, *Why Perestroika Failed: The Politics and Economics of Socialist Transformation*, New York: Routledge, 1993.

18. Janos Kornai a publicat câteva lucrări în care a argumentat că întreprinderile ineficiente sunt sortite dispariţiei naturale, odată ce sectorul privat evoluează, piaţa se dezvoltă şi competiţia se intensifică. Iniţial el a sugerat un asemenea traiect pentru reforma structurală în *The Road to a free Economy: Shifting from a Socialist System: The Example of Hungary*, New York: W.W. Norton, 1990.

20. Detalii asupra problemei supraestimării nivelului de trai în ţările ex-socialiste vezi în Hans F. Sennholtz, *Transforming the Command Economics*, Ideas on Liberty, May, 1991; Alex Kozinski, *The Dark Lessons of Utopia*, Ideas on Liberty, february, 1992; Yuri Maltsev, *Soviet Economic Reforms: An Inside Perspective*, Ideas on Liberty, march, 1990.

21. Tibor Machan, *What We Should Teach the Eastern Europeans*, Ideas on Liberty, January, 1990.

DINAMICA INVESTIŢIILOR STRĂINE DIRECTE ÎN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE RĂSĂRIT

Claudiu Gabriel ŢIGĂNAŞ
Liviu George MAHA

Performanţa economică a firmelor şi naţiunilor este determinată în bună măsură de abilitatea de a genera ele însele sau de a obţine din surse externe resursele productive esenţiale: capital, tehnologie şi forţă de muncă, aceasta din urmă, prin prisma atributelor sale superioare, respectiv capacităţile manageriale şi organizatorice. După unii autori, concurenţa însăşi s-a transformat într-o cursă pentru acumularea şi controlul resurselor. Corporaţiile multinaţionale, motor al internaţionalizării producţiei, se constituie în spaţii reţele de creare şi mişcare a resurselor, internaţionalizarea reprezentând o sursă de competitivitate atât pentru complexele transnaţionale cât şi, potenţial, pentru ţările gazdă.

Privit din mai multe puncte de vedere, rolul pe care îl joacă în prezent companiile multinaţionale în economia mondială este cu mult mai pronunţat decât în trecut. Această creştere în importanţă derivă atât din dimensiunea cantitativă cât şi din cea calitativă. În plan cantitativ, relevant este să amintim creşterea valorică, în mărime absolută, a fluxurilor şi stocurilor de investiţii străine directe, dar şi relativă a principalilor indicatori macroeconomici cum ar fi P.I.B., exporturile sau acumularea internă de capital. Tot din punct de vedere cantitativ putem aminti că vânzările la nivel mondial ale firmelor multinaţionale au depăşit ca valoare exporturile, ca modalitate de ofertare a bunurilor şi serviciilor pe pieţe. Toate aceste aspecte cantitative reflectă potenţialul de care dispun ca agenţi ai internaţionalizării producţiei şi modelării dezvoltării globale, dar el este strâns legat de aspectul calitativ al expansiunii corporaţiilor transnaţionale, care integrează în cadrul ei principalele forme ale activităţii economice internaţionale. [1, p. 53]

Căderea regimurilor comuniste şi tranziţia spre o economie de piaţă a ţărilor central şi est europene au produs apariţia şi dezvoltarea de noi fluxuri în dinamica internaţională a investiţiilor străine directe.

Schimbarea orientării de la versiunea dezvoltării pieţei din sistemul socialist la modelul capitalist bazat pe proprietatea privată şi libera iniţiativă, apariţia noilor guverne care, spre deosebire de cele anterioare, s-au bucurat de legitimitate politică, dar şi de suportul popular necesar reformelor, precum şi

sfârşitul regulilor impuse de URSS referitoare la comerţul internaţional au creat o pronunţată deschidere spre Vest a ţărilor din centrul şi estul Europei, aşteptându-se un puternic aflux de investiţii străine.

Potenţialul foarte mare al noilor pieţe, preţul relativ mic al forţei de muncă comparativ cu calitatea acesteia şi diversitatea resurselor existente au venit în sprijinul acestei idei. Din păcate, însă, cel puţin în prima jumătate a anilor '90, afluxul puternic de investiţii străine directe nu s-a concretizat. După 1995, tendinţa ascendentă a fost mai pronunţată, ajungându-se cumulativ la 20 miliarde dolari. Chiar dacă în ultimii ani s-a înregistrat o creştere, investiţiile străine directe atrase în ţările central şi est europene s-au situat ca pondere în jurul procentului de 2% din totalitatea fluxurilor mondiale de investiţii.

Banca Mondială, într-un studiu referitor la impactul liberalizării pieţelor central şi est europene asupra fluxurilor şi dinamicii geografice a investiţiilor străine directe, a subliniat faptul că mutaţiile au fost minime, cu mult sub aşteptări, concurenţa în atragerea de investitori străini manifestându-se între ţările aparţinând aceleiaşi zone geografice.

Ţările care atrag o cantitate mare de investiţii străine directe posedă de obicei fundamente economice solide, adică au atins un nivel înalt de stabilitate macroeconomică şi politică şi au perspective de creştere favorabile. De asemenea, posedă o bună infrastructură şi un aparat instituţional şi legislativ eficient, o forţă de muncă instruită şi un sector străin ce a fost liberalizat într-o anumită măsură prin participarea la zone de comerţ liber.

În fostele economii socialiste, ritmul progresului în trecerea de la economia planificată la cea de piaţă determină gradul de atractivitate a pieţei respective în viziunea firmelor multinaţionale. Ţările candidate din primul val al integrării europene au fost printre cele dintâi care au atins o stabilitate macroeconomică iar reformele lor economice au fost dintre cele mai avansate între economiile în tranziţie.

Deciziile politice din Ungaria şi Estonia le-au plasat pe acestea în poziţii de lideri în prima jumătate a anilor '90. Obiectivul lor a fost vânzarea rapidă a întreprinderilor de stat unor investitori străini şi, prin aceasta, creşterea eficienţei economice şi integrarea pe pieţele de desfacere ale lumii. În afară de Ungaria, Cehia şi Polonia au început atragerea de fluxuri investiţionale importante la mijlocul decadei, ceea ce a dus la o concentrare a investiţiilor străine directe în aceste trei ţări. Astfel, conform Secretariatului UNR/ECE, bazat pe balanţele de plăţi naţionale şi statistici ale FMI, în 1995, ele însumau două treimi din totalitatea fluxurilor anuale de investiţii spre ţările Europei Centrale şi de Răsărit. Accelerarea ulterioară a privatizării şi îmbunătăţirea

climatului investiţional în alte economii în tranziţie au determinat o distribuţie mai uniformă a acestora.

Apropierea geografică de marile pieţe şi centre de producţie vest-europene este de asemenea un important avantaj pentru cele patru ţări care au graniţe comune cu Uniunea Europeană (Cehia, Ungaria, Polonia şi Slovenia) în timp ce Estonia se bucură de un acces maritim mult mai uşor.

Cu puţine excepţii, dar în ritmuri şi momente diferite, ţările membre ale fostului bloc comunist şi-au declarat dorinţa de a încuraja şi sprijini investiţiile străine. Cu toate acestea, măsura în care au făcut-o a fost foarte diferită. Cehia şi Slovacia, spre exemplu, au considerat binevenite investiţiile străine, dar nu au dorit accelerarea forţată a intrărilor de capital. Astfel, dacă la început privatizarea s-a încercat a se realiza fără o participare masivă a investitorilor străini, Cehia, îngrijorată de ritmul lent al acumulării de capital, a decis acordarea anumitor facilităţi firmelor străine doritoare să investească. Slovenia a păstrat un entuziasm moderat faţă de investitorii străini, menţinând anumite restricţii şi neacordând stimulente semnificative. La polul opus se află Ungaria care, chiar de la începutul anilor '90 a făcut eforturi, printr-un plan de privatizare coerent, în vederea atragerii de capital străin. Astfel, conform unui raport al FMI referitor la investiţiile străine directe în ţările Europei Centrale şi de Răsărit, în 1995 Ungaria deţinea poziţia de lider cu o valoare a investiţiilor străine atrase de peste 4,45 mld dolari. [2, p. 67]

O analiză a intrărilor de capital străin în ţările central şi est europene evidenţiază existenţa unor discrepanţe semnificative între ţările avansate în domeniul reformei şi celelalte.

Tabel 1 Intrările de ISD în Europa Centrală şi de Răsărit, 1989-2000

mil. dolari

ŢARA GAZDĂ	1989-1994 MEDIA ANUALĂ	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Albania	33	70	90	48	45	41	92
Belarus	12	15	105	352	203	444	90
Bulgaria	50	90	109	505	537	819	1002
Cehia	563	2562	1428	1300	3718	6324	4595
Croaţia	119	114	511	540	935	1474	899
Estonia	153	202	151	267	581	305	398
Iugoslavia	95	45	102	740	113	124	29
Letonia	95	180	382	521	357	348	407
Lituania	24	73	152	355	926	486	379
Moldova	20	67	24	79	74	39	128
Polonia	788	3659	4498	4908	6365	7270	10000

România	140	420	265	1215	2031	1041	998
Rusia	850	2016	2479	6638	2761	3309	2704
Slovacia	137	195	251	206	631	356	2075
Slovenia	71	176	186	321	165	181	181
Ungaria	1152	4453	2275	2173	2036	1944	1957
Ucraina	186	267	521	624	743	496	595

Sursa: UNCTAD, WIR 2001, p. 294

Acest lucru este explicabil prin faptul că impactul investiţiilor străine asupra nivelului de dezvoltare este mai pronunţat în măsura în care nivelul Produsului Intern Brut este mai ridicat. Astfel, în Cehia îşi au filiale aproape 1200 de companii multinaţionale, totalitatea fluxurilor de investiţii străine directe după 1990 însumând 20 mld dolari, cu un vârf al atractivităţii investiţionale de peste 6 mld în 1999, perspectivele fiind încurajatoare. Astfel, conform raportului oferit de Agenţia Naţională de Investiţii Czech Invest, 91% din investitorii străini au reinvestit profiturile în economia cehă iar 49% dintre ei intenţionează să-şi extindă producţia în aceeaşi locaţie în timp ce 17% doresc să se extindă într-o nouă locaţie. Principalii poli de atractivitate ai economiei cehe sunt: industria automobilelor, industria electronică, industria construcţiei de maşini şi echipamente, industria tehnologiilor de mediu şi industria maselor plastice. Principalele avantaje oferite de economia cehă menţionate de investitorii străini sunt: localizarea, disponibilitatea şi calitatea forţei de muncă, capacitatea de cercetare-dezvoltare, furnizorii locali.

Ungaria se numără printre principalele beneficiare ale fluxurilor de investiţii străine directe, stocul de capital străin acumulat fiind în 2000 de 25 mld dolari. În Ungaria ultimilor ani investiţiile străine directe au îmbrăcat forma " greenfield investments", datorită încheierii cu succes a procesului de privatizare. În prezent producţia firmelor multinaţionale este ca pondere de aproximativ 30% din PIB. Într-un sondaj publicat de Agenţia Ungară pentru Investiţii se precizează că unul din principalele puncte forte ale Ungariei îl reprezintă capacitatea de creare şi dezvoltare a industriilor bazate pe cunoştinţe. În ultimii ani industriile de automobile, electronice, producătoare de maşini şi piese auto, industriile tehnologiilor informatice şi a telecomunicaţiilor au cunoscut o adevărată renaştere.

Polonia se află în topul ţărilor din Europa Centrală şi de Răsărit în ceea ce priveşte volumul investiţiilor străine directe. Stocul de capital acumulat începând cu 1990 este de 49,9 mld. $.Perspectivele de creştere ale economiei poloneze, costurile salariale relativ reduse, dimensiunea pieţei interne şi climatul economic favorabil au făcut din Polonia principalul pol de atractivitate pentru investitorii străini.Cele mai mari investiţii au fost orientate spre industria

automobilelor, industria alimentară , mass-media şi sectorul financiar şi de asigurări.

Politicile economice sănătoase şi coerente precum şi îmbunătăţirea mediului de afaceri au făcut din ţările baltice una din principalele destinaţii ale investiţiilor străine directe. Astfel producţia firmelor deţinute în totalitate sau parţial de investitorii străini, reprezintă peste două treimi din PIB şi peste 50% din exporturi. Letonia , conform estimărilor făcute de BERD, se situează pe locul patru în clasamentul ţărilor din Europa Centrală şi de Răsărit în ceea ce priveşte ISD pe cap de locuitor, având un stoc de investiţii străine în anul 2000 de 1,4 mld. Euro. Lituania este ţara baltică cu cea mai puternică şi diversificată industrie. După 1990, privatizarea sectorului industrial şi bancar, precum şi înfiinţarea de noi capacităţi e producţie a făcut ca stocul total al investiţiilor străine directe să atingă valoarea de 2,95 mld dolari în 2001.

În Croaţia, principala sursă de atragere a investiţiilor străine a constituit-o privatizarea activelor guvernamentale strategice. Valoarea totală a capitalului străin în perioada 1993-2000 a fost de 4,76 mld dolari, punctul maxim fiind înregistrat în 1999 datorită vânzării unui procent de 51% din compania telefonică naţională.

După depăşirea crizei din 1997, când inflaţia a atins cote alarmante, economia bulgară s-a înscris pe drumul reformei încercând să realizeze macrostabilizarea ecnomică şi îmbunătăţirea mediului de afaceri. Astfel, în perioada 1998-2000, politicile promovate s-au materializat în creşteri substanţiale ale investiţiilor străine, valoarea totală în 2000 fiind de 3,1 mld dolari.

În perioada 1990-2001 investiţiile străine directe în România au atins nivelul de 8,39 mld dolari [4, p. 23], din care peste 2 mld dolari au provenit din privatizare. Acest nivel este departe de potenţialul real al economiei româneşti, dacă luăm în considerare dimensiunea pieţei şi calitatea forţei de muncă. Principalele cauze ale încetinirii dezvoltării investiţiilor străine directe le-au constituit: instabilitatea legislativă şi instituţională în perioada 1997-2000, nivelul ridicat al fiscalităţii, ritmul lent al privatizării, absenţa unei politici industriale coerente, insuficienta promovare pe plan internaţional a oportunităţilor de afaceri, rata ridicată a inflaţiei, blocajul financiar, corupţia şi birocraţia. [2, p. 27].

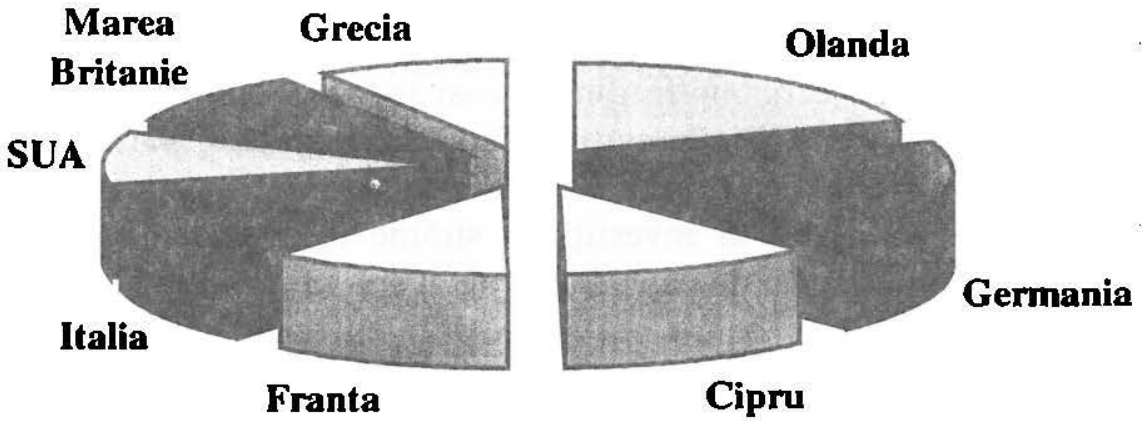
Cel mai recent raport al Economic Inteligence Unit (EIU) estimează că volumul anual al intrărilor de capital străn va creşte de la 1.11 mld. $, între anii 1996- 2000, la 1,35 mld. în perioada 2001-2005. [5, p. 27]. Principalele domenii de interes pentru investitorii străini sunt : extracţia şi prelucrarea petrolului,

distribuţia de gaze, industria automobilistică şi constructoare de maşini, sectorul bancar şi financiar, telecomunicaţii, industria alimentară.

În anul 2000, conform Comisiei Naţionale de Statistică, principalul investitor direct a fost Olanda (1035,6 mil. USD), datorită investiţiilor masive făcute în sectorul bancar urmată de Germania şi de Cipru. Însă, privit în totalitate cel mai mult au investit în România firmele multinaţionale franceze cu investiţii importante în industria automobilelor (Renault), sectorul bancar (Societe Generale), telecomunicaţii şi comerţ. Germania este a doua ţară în ceea ce priveşte volumul de investiţii , domeniile de interes fiind industria mobilieră, textilă, alimentară şi telecomunicaţii. Astfel până în 2000, peste 9000 de joint-ventures şi firme germane au fost înregistrate în România. Cu toate declaraţiile optimiste, firmele americane au fost mai puţin active pe piaţa românească, fiind interesate în special de sectorul metalurgic, construcţii sau turistic.

Grafic, ponderea investiţiilor străine directe în România, privite din unghiul sursei de proveniență, arată astfel:

Proveniența ISD în România, 2000



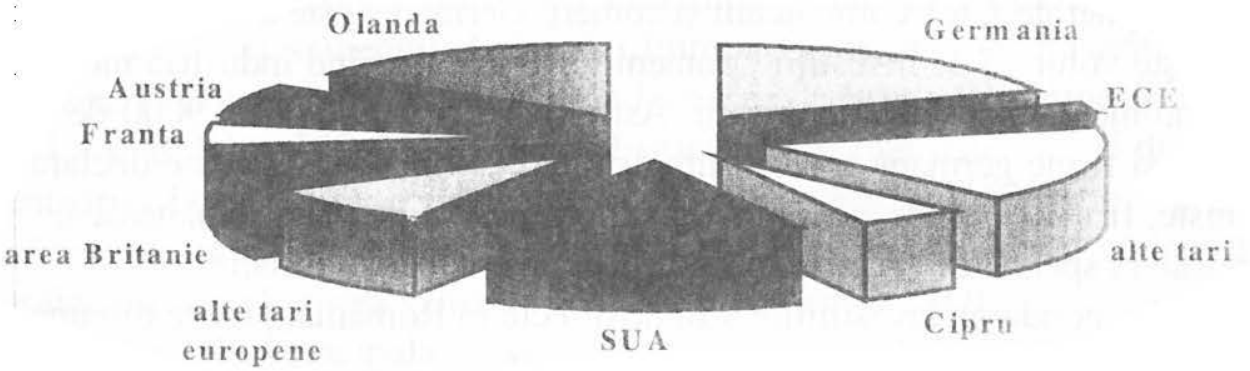
Sursa: *Comisia Naţională de Statistică*

În ceea ce priveşte sursele stocurilor investiţionale în Europa Centrală şi de Răsărit, conform raportului publicat de UNCTAD, investitorii din Uniunea Europeană reprezintă mai mult de 2/3 din total, fiind urmate de SUA cu aproximativ 15%, lucru explicabil de integrarea Poloniei, Ungariei şi Cehiei în UE, firmele americane fiind cel mai mare investitor în Federaţia Rusă, Ucraina şi Croaţia.

Criza financiară globală din anii 1997-1998, au avut un impact redus asupra fluxurilor investiţionale, reflectând planurile pe termen lung a investitorilor. Cu toate acestea, devalorizarea puternică a rublei a dus la înrăutăţirea mediului de afaceri şi la o reducere drastică a investiţiilor, efectul fiind resimţit şi de statele

baltice unde anumite investiții au fost amânate. Conflictul din Kosovo a avut de asemenea un efect negativ asupra investițiilor în zonă

Sursele stocurilor de ISD în Europa Centrală și de Răsărit
Sursa: *UNCTAD, WIR 1999, pg. 27*



Dacă analizăm gradul de penetrare a investițiilor străine în economia gazdă, prin raportarea afluxurilor investiționale la PIB, observăm diferențe considerabile între economiile din aceeași regiune. Astfel, în timp ce Cehia, Ungaria, Estonia și Letonia înregistrează o rată de aproximativ 30-40%, celelalte țări abia ating nivelul de 10%.

Impactul favorabil al investițiilor străine directe depinde de nivelul de dezvoltare a țării gazdă, de capacitatea de absorbție precum și de mediul intern de afaceri. Astfel, un mediu caracterizat prin birocrație, corupție și mari lacune legislative, nu poate oferi condițiile unei bune desfășurări a activității economice și, implicit, unui efect de antrenare atât de dorit de țările aflate în plin proces de dezvoltare sau de tranziție spre o economie de piață.

Bibliografie

1. Mazilu Anda - *Transnaționalele și competitivitatea*, Editura Economica, 1999;
2. Frydman Roman, Rapaczynsky, Earle John S. - *Procesul de Privatizare în Europa Centrală*, Editura Staff, București, 1994
3. UNCTAD, *World Investment Report*, 2001
4. *Tribuna Economică*, nr. 46/2001
5. *Capital*, nr. 8/2002
6. UNCTAD, *World Investment Report*, 1999, 2000
7. Munteanu Costea, *Investiții Internaționale*, București, 1995
8. Postelnuc Cătălin, *Corporațiile multinaționale: locul și rolul lor în economia mondială*, Ed. Casa Cărții de Știință, Cluj Napoca, 1998.

AJUSTAREA STRUCTURALĂ

Partea a II-a

PRIVATIZAREA: SCOPURI ŞI METODE

Magdalena GHIŞOIU

Dinamismul economic a impus, mai ales în ultimele decenii, o modificare importantă a locului şi rolului diferitelor forme de proprietate, materializată în special în creşterea ponderii proprietăţii private. Acest lucru nu înseamnă dispariţia celorlalte forme de proprietate. Chiar şi în zilele noastre, în aproape toate ţările, Banca de Emisiune este în proprietate publică, iar în agricultură întâlnim alături de proprietatea privată şi cea publică, proprietatea cooperatistă.

Necesitatea procesului de privatizare are la bază mai multe motive, specifice de la o ţară la alta şi de la o perioadă la alta. De exemplu, Spania a recurs la acest proces în anul 1987 ca să-şi asigure realizarea condiţiilor necesare intrării în Uniunea Europeană, micşorarea datoriei publice, reorganizarea sectorului public pentru ameliorarea productivităţii, stingerea conflictelor sociale din siderurgie, minerit, şantiere navale etc.

În ţările Americii Latine, procesul de privatizare a urmărit ieşirea din criza economică a anului 1980, stimularea investiţiilor interne, dar mai ales a celor externe, reducerea deficitului bugetar, micşorarea datoriei externe şi, nu în ultimul rând, reluarea creşterii economice. De exemplu, în Argentina, întreprinderile publice, mai exact, primele zece, după mărime, au fost responsabile de 80% din deficitul bugetar al ţării, iar 1/4 din datoria externă a fost contractată tot de aceste firme.

Marea Britanie, deşi nu s-a confruntat cu aceleaşi probleme ca alte ţări, a văzut în privatizare un mod de a-şi atinge anumite ţeluri extrem de pragmatice, pe care le enumerăm mai jos:

1. Aplicarea unei politici de relaxare fiscală. În legătură cu această tentativă s-au analizat două soluţii:
   a) emisiunea de obligaţiuni de stat, care însă au dezavantajul că reduc veniturile publice;
   b) vânzarea de active ale întreprinderilor publice, considerată cea mai avantajoasă cale deoarece contribuie pe termen lung la sporirea veniturilor încasate de stat din impozite.
2. Acoperirea deficitului bugetar, din banii obţinuţi în urma privatizării;
3. Reducerea subvenţiilor şi creşterea autonomiei firmelor în raport cu puterea publică;

4. Creşterea performanţelor întreprinderilor publice, în condiţiile accentuării concurenţei, în special prin produsele şi serviciile realizate de firmele multinaţionale. De exemplu, British Telecom avea o infrastructură materializată în cabluri răspândite în întreaga ţară, un personal numeros, dar cu o activitate foarte eficientă. Această firmă trebuia apărată de concurenţa realizată de firmele interne şi străine care oferea servicii de telefonie mobilă, mult mai avantajoase şi mai ieftine sau, cel puţin, la îndemâna multor agenţi economici. În ceea ce priveşte sporirea performanţelor economice, putem menţiona că numai firma National Freight Corporation, în urma privatizării, şi-a sporit profiturile de 4 ori între 1981 şi 1984, iar productivitatea muncii a crescut cu 30%.

5. Dezvoltarea spiritului comercial, lupta pentru menţinerea segmentului de piaţă şi a clientelei;

6. Creşterea stimulării economice a personalului, nu atât prin sporirea salariilor, cât mai ales prin participarea acestuia la capitalul firmei, ceea ce a modificat comportamentul faţă de evoluţia rezultatelor economice. Dacă în întreprinderile publice s-au aplicat politici stricte de limitare a salariilor, după privatizare, în cadrul negocierilor, remuneraţiile s-au stabilit în funcţie de evoluţia rezultatelor financiare. De asemenea, s-a ameliorat randamentul fiecărui lucrător prin practicarea unui sistem de prime.

7. Rambursarea unei părţi din datoriile firmelor. De exemplu, numai la British Aerospace, prin privatizare s-a acoperit o datorie de 100 milioane lire sterline[1].

8. Dezvoltarea acţionariatului popular, deoarece s-a constatat că în Marea Britanie a existat un număr redus de indivizi deţinători de acţiuni, circa 3,7%, faţă de 19% în SUA, în anul 1981. După încheierea procesului de privatizare, capitalul social a fost distribuit către un milion de persoane.

După ce au fost stabilite scopurile, puterile publice britanice au trecut la organizarea minuţioasă a procesului de privatizare. S-a urmărit în mod special o informare corectă a publicului, precum şi atragerea unui număr mare de persoane fizice şi juridice, iar în acest scop s-au folosit următoarele modalităţi:

- informare prin presă şi televiziune;
- organizarea unor conferinţe în oraşele mari pentru sensibilizarea publicului din provincie;
- organizarea unor cursuri de pregătire pentru: brokeri, contabili, consilieri juridici, analişti etc.;

- plata unor însemnate comisioane de către stat către intermediari financiari care să asigure plasarea acţiunilor. De exemplu, numai pentru British Telecom, statul a cheltuit 79,1 milioane lire sterline;
- pentru a putea fi serviţi prioritar micii acţionari, s-a procedat la un sistem particular de vânzare. Astfel, în cazul unor supralicitări, au fost serviţi acţionarii care au subscris până la 400 de acţiuni, iar celor care au cerut 1200 de acţiuni li s-a oferit până la 800;
- s-a asigurat distribuirea gratuită de acţiuni celor care s-au angajat să nu le vândă o perioadă de timp bine determinată. De exemplu, la British Telecom s-a acordat o acţiune gratuită la fiecare 10 acţiuni deţinute neîntrerupt timp de 3 ani, dar numai în limita a 4000 de acţiuni;
- reducerea preţului la bunurile vândute acţionarilor, sau a tarifelor la serviciile oferite proprietarilor;
- pentru stimularea salariaţilor la achiziţionarea de acţiuni s-au acordat următoarele facilităţi: distribuirea gratuită a unui număr de titluri; distribuirea gratuită a unor acţiuni proporţional cu acţiunile cumpărate (în limita unui plafon); stabilirea unei cote rezervate din totalul acţiunilor pentru salariaţi etc.

Marea Britanie, care a recurs la metode clasice de privatizare a selectat întreprinderile pentru fiecare din aceste forme astfel încât acestea să devină cât mai atractive pentru investitori şi să mulţumească în acelaşi timp şi salariaţii.

Pentru vânzare *prin emisiune de acţiuni la bursă* au fost selecţionate 20 de întreprinderi publice, avându-se în vedere avantajele acestei metode, şi anume:

1. atrage un număr mare de cumpărători, ceea ce oferă posibilitatea măririi preţului;
2. scade responsabilitatea organismelor publice care organizează vânzarea, dacă operaţiunea nu reuşeşte;
3. obstrucţionează prezenţa marilor cumpărători, respectiv a marilor grupuri industriale şi financiare;
4. permite dezvoltarea acţionariatului popular;
5. oferă o mai bună transparenţă operaţiunii.

Cele mai multe întreprinderi au fost vândute pe această cale, dintre ele amintim: Entreprise Oil, Jaguar etc.

Vânzarea *prin licitaţie către un cumpărător unic* a avut următoarele motivaţii:

- imposibilitatea vânzării prin bursă datorită rezultatelor mediocre ale întreprinderii sau mărimii prea mici ale acesteia;
- oferă cadrul necesar pentru negocierea unui program clar de restructurare a firmei:

- mărește veniturile bugetare, având în vedere că suma obținută în urma vânzării către un cumpărător unic era încasată de Trezoreria statului;
- dă câștig de cauză firmelor care dețin tehnologii cu performanțe deosebite sau piețe largi. În acest fel, de exemplu, a fost achiziționată întreprinderea publică British Gaz, de un mare consorțiu.

În ceea ce privește *vânzarea către un investitor instituțional*, această metodă s-a aplicat datorită rapidității procesului de privatizare și faptului că a menținut o oarecare independență firmei, iar investitorii s-au angajat să nu vândă acțiunile firmei la bursă cel puțin doi ani dându-i acesteia posibilitatea să se restructureze și să devină profitabilă.

Vânzarea către salariați, metodă de privatizare la care s-a recurs într-un singur caz, cel al firmei National Freight Corporation, a avut la bază următoarele motive:

1. permite dezvoltarea acționariatului popular;
2. evită realizarea unei analize a situației financiare a întreprinderii.

Succesul acestei metode a fost asigurat de acordarea unui împrumut fără dobândă de 200 de lire fiecărui lucrător de la Banca Barclays, fapt ce a permis ca oferta să depășească cererea, iar în final să fie achiziționate 700 de acțiuni pe salariat.

Aceleași metode le regăsim în programele de privatizare ale altor țări cu unele particularități determinate de condițiile economico-sociale. Astfel, în Spania, cel mai important grup de firme publice INI a fost vândut de guvernul socialist salariaților în perioada 1985 - 1994. În 1995 sa inițiat un program de accelerare a privatizării, procedându-se la separarea în mici întreprinderi a holdingurilor publice, în vederea restructurării și a rentabilizării acestora, iar Compania de construcții aeronautice a fost supusă integral unui proces de restructurare, iar ulterior a fost privatizată.

În țările Americii Latine, întâlnim următoarele particularități ale procesului de privatizare:

- divizarea unui număr important de întreprinderi mari în societăți operaționale și privatizarea lor;
- în Brazilia, un număr important de societăți comerciale din domeniul electricității, telecomunicațiilor, mineritului, petrochimiei și bancar au fost vândute prioritar către investitori străini;
- vânzarea de acțiuni către salariați prin acordarea de împrumuturi și prime de vechime sau a altor compensații;

- vânzarea de acţiuni pe piaţa de capital a marilor întreprinderi, ca, de exemplu, Telefonica din Argentina, prin care au apărut 200.000 de noi acţionari mici;
- crearea unor consorţii care să reuneacscă firme mari autohtone şi străine care să cumpere o serie de întreprinderi mari, în care să facă investiţii importante. Cel mai edificator exemplu îl constituie consorţiul Mineracao Tucuma, format din opt societăţi, din care 6 braziliene şi 2 americane, care au cumpărat reţeaua de căi ferate[2]. În Chile, pentru privatizarea Companiei naţionale de elecrtricitate au fost selecţionate două consorţii, unul francez şi celalalt spaniol-belgian;
- în Argentina, un instrument popular a fost crearea unei entităţi noi - Newco - compusă din active. Pasivul era conservat în continuare de către Stat, urmând ca în momentul privatizării să fie vândut de acesta pe pieţele locale sau internaţionale. Acest program a fost aplicat întreprinderilor de telecomunicaţii prin cablu, distribuţie de energie etc.

În ţara noastră s-au aplicat metode diverse de privatizare, dintre care au prevalat: negocierea directă pentru 1064 de firme şi licitaţia, în cazul a 231 de întreprinderi. În schimb, piaţa de capital a fost mult mai puţin folosită, astfel încât doar o întreprindere a fost vândută prin vânzarea de acţiuni la Bursa de valori din Bucureşti iar pe piaţa RASDAQ, un număr de opt firme[3].

Pentru anul 1998 se prevede privatizarea unui număr de 2745 de societăţi comerciale din cele 5554 aflate în portofoliul FPS-ului, din care:

1. Prin licitaţie cu strigare sau în plic: 1958
2. Negociere directă: 360
3. Ofertă publică de vânzare pe piaţa RASDAQ: 262
4. Ofertă publică de vânzare prin Bursa de valori: 95
5. Metode combinate: 70[4]

Note:

1. Jean-Jeaques Santini, *L'economie britannique, Notes et etudes documentaires* nr. 4853, 1988, p.106.

2. *Privatizarea în America Latină în Problemes economiques*, nr.2507 din 12.02.1997, p.21-23.

3. Gh. Zaman, Gh. Vălceanu, *Intensitatea privatizării, retrospective 1997, proiecţii, 1998, în* Tribuna economică nr. 16, din 22.04.1998, p. 12-13.

4. *Privatizarea în România*, în Tribuna economică nr. 17 din 29.04.1998, p.13-15.

CORELAȚIA RESTRUCTURARE - PRIVATIZARE ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂRII LEMNULUI

Gabriela PRELIPCEAN

Corelația restructurare - privatizare se manifestăîn egală măsură pe termen scurt și pe termen lung. De aceea se impune o evidență a tuturor fenomenelor ce pot fi întâlnite atăt pe o perioadă de 4-5 ani, căt și pe o perioadă mai îndelungată, de peste 10 ani. Restructurarea trebuie precedată de privatizare, deoarece ajustarea structuralănu se poate realiza decât pe baza proprietății private. Dar privatizarea nu rezolvă întotdeauna problemele întreprinderilor, dacă acestea sunt mari și foarte mari (capital social și număr mare de salariați) și se impune divizarea acestora.

Procesul de restructurare a economiei naționale presupune, pe de o parte, crearea unui sector puternic privat, capabil să opereze cu un management corespunzător, modern, iar, pe de altă parte, reorientarea activității agenților economici spre dezvoltarea unor activități care au condiții favorabile de dezvoltare, respectiv resurse și cerere pe piață.

Pentru țările aflate în tranziție la economia de piață, este important să se identifice coordonatele structurale și operaționale de la care pornesc transformările, respectiv starea finală acceptată ca fiind economia de piață.

În această perioadă se remarcă două tendințe succesive:

- o instabilitate descendentă (recesiune), datorată unei insuficiente cereri efective, corespunzând declinului general al economiei;
- o instabilitate accentuată (reformă, transformare), când cererea efectivă există și se manifestă, însă este condiționată de eficiență.

Rezolvarea ar consta, într-o primă etapă, într-o politică macroeconomică de eliminare a dezechilibrelor și de creștere a cererii efective, iar în etapa următoare practic subdivizată, în realizarea reformei în domeniul proprietății și a ajustării structurale.

În acești primi 10 ani de tranziție s-a încercat acumularea celor două etape, ceea ce a dus la cronicizarea ambelor tipuri de dezechilibre.

Prin intersectarea celor două tendințe obținem un tip de instabilitate apropiat de haos în care întâlnim de fapt, necesitatea de a eficientiza activitatea economică pe fondul unei insuficiente cereri efective.

Industria de prelucrare a lemnului se înscrie în strategia generală de restructurare a economiei românești ca o poziție distinctă generată de ponderea inportantă pe care o deține în cadrul economiei naționale, iar pe de altă parte datorită perspectivelor bune de dezvoltare și capacității de adaptare la exigențele economiei de piață, pe care a dovedit-o în primii ani ai tranziției.

Politica de restructurare în industria de prelucrare a lemnului vizează în principal două componente: pe de o parte dezvoltarea accelerată a sectoarelor care dispun de condiții favorabile (industria mobilei în special), iar pe de altă parte de menținerea la același nivel a unor sectoare de interes (PAL, PFL, placaj), cu condiția creșterii rentabilității lor. Succesul acestei acțiuni de restructurare nu poate fi asigurat decât prin promovarea în producție a celor mai noi realizări din domeniul științei și tehnologiei, capabile să realizeze o eficiență și competitivitate ridicată.

Restricțiile care trebuie avute în vedere în procesul de restructurare a întreprinderilor de prelucrare a lemnului sunt: limitarea volumului de masă lemnoasă și reducerea resurselor energetice, prețurile ridicate ale unor materii prime și materiale din țară, necesitatea creșterii exportului pentru acoperirea resurselor valutare necesare retehnologizării, concurența dură de pe piața mondială de mobilă.

În comparație cu alte ramuri industriale din țară și chiar în context internațional, industria lemnului din România prezintă următoarele avantaje:

- are asigurată baza de materii prime în proporție de 90% din țară;
- resursa de muncă este superior calificată și cu o bogată experiență în industria prelucrării lemnului;
- nivelul relativ scăzut al manoperei;
- utilajele și instalațiile pot deveni performante prin modernizări și retehnologizări;
- tehnologiile pot valorifica masa lemnoasă în proporție de peste 80% (inclusiv valorificarea crengilor si a deșeurilor din lemn);
- existența unui sector de piață extern tradițional.

Însă, întreprinderile de prelucrare a lemnului se confruntă și cu unele restricții în modernizarea și dezvoltarea producției. Astfel, se constată:

- reducerea volumului de masă lemnoasă alocat acestei ramuri;
- accesibilitatea mică a fondului forestier:

- aprobarea cotelor de tăiere anuală a masei lemnoase cu o întârziere de 3-6 luni pe an, care duce, în anumite perioade, la scăderea volumului de masa lemnoasă şi/sau la creşteri exagerate de preţuri;
- existenţa pierderilor tehnologice atât în exploatare, cât şi în prelucrare, datorită decalajului tehnic şi tehnologic faţă de ţările dezvoltate din punct de vedere economic;
- gradul redus de specializare şi integrare excesivă a producţiei de mobilă;
- necesitatea apelării la credite pentru retehnologizare, datorită ciclului larg de fabricaţie a mobilei;
- existenţa unui număr mare de întreprinderi de prelucrare a lemnului duce la o concurenţă puternică în ceea ce priveşte aprovizionarea cu masă lemnoasă şi la creşterea exagerată, uneori, a preţului lemnului;
- creşterile de preţuri la energie, combustibili, care duc la creşterea preţului produselor finite şi semifinite.

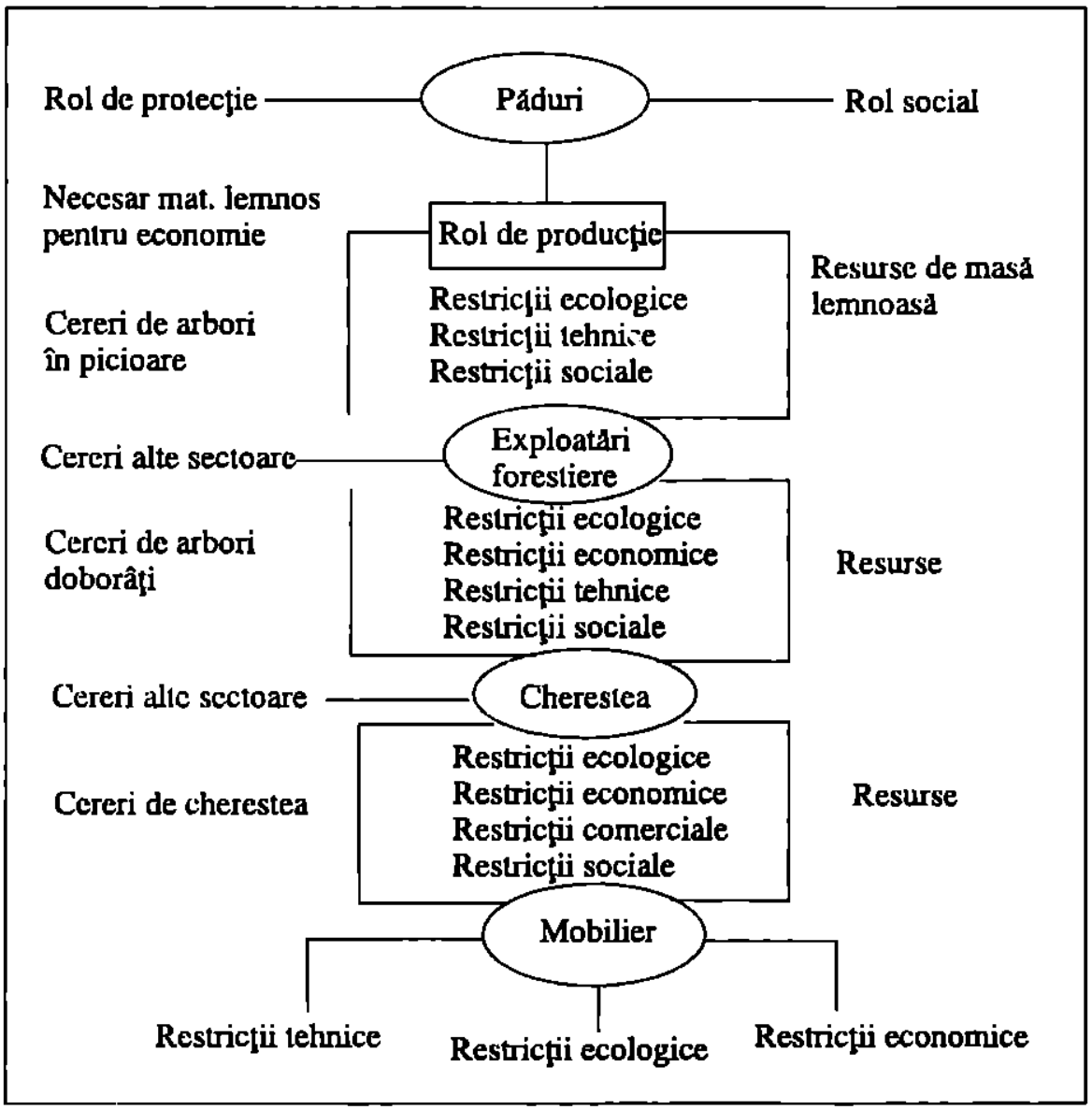
Bucovina, considerat leagăn al civilizaţiei lemnului, a reprezentat, începând chiar din secolul trecut un pol pozitiv de dezvoltare a industriei lemnului din ţara noastră.

Anul 1938 a fost unul din anii de vârf ai economiei de piaţă a Bucovinei (şi a ţării noastre), când numai tehnologiile nu se pot compara cu cele existente azi. În Bucovina funcţionau atunci 1462 întreprinderi cu profil de prelucrare a lemnului, toate cu mai puţin de 500 salariaţi, iar din totalul acestora 81% aveau între 1 şi 5 salariaţi.

Strategia de restructurare a întreprinderilor de prelucrare a lemnului necesită evidenţierea avantajului competitiv pe care îl poate obţine economia României, a Bucovinei, faţă de alte economii prin prelucrarea acestei resurse naturale, care este lemnul.

Restructurarea întreprinderilor de prelucrare a lemnului trebuie să ţină seama de cooperarea permanentă între industria prelucrătoare, sectoarele de exploatare a lemnului şi silvicultură, deoarece silvicultura este cea care produce materia primă, exploatarea forestieră o pregăteşte (dobândirea arborilor, transportul către utilizatori), iar industria de prelucrare a lemnului realizează transformarea în produse destinate consumului final (cherestea, mobilă etc.). Schema bloc care stabileşte legătura între cele trei sectoare în funcţie de anumite cerinţe de masă lemnoasă este prezentată în figura 1.

Fig. nr. 1



Particularităţile industriei de exploatare şi prelucrare primară a lemnului din zona Bucovina sunt următoarele:

- industria exploatării şi prelucrării primare a lemnului este privatizată în proporţie de aproximativ 90%;
- industria exploatării şi prelucrării primare a lemnului a început restructurarea activităţii, după divizarea întreprinderilor mari şi îşi desfăşoară activitatea în condiţii profitabile, având peste 50% producţie destinată exportului;
- personalul poate fi calificat prin clasele de profil din unităţile şcolare şi anume, la Centrul de Calificare a personalului din industria forestieră, sau pot fi superior calificaţi la Facultatea de Silvicultură, din cadrul

Universităţii "Ştefan cel Mare" Suceava. Unele întreprinderi, de exemplu, SC "Mobilextra" SA Câmpulung, realizează cursuri de calificare şi recalificare la fiecare 2 ani, la sediul societăţii. Pe lângă aceste forme, în ultimii trei ani au apărut şi forme de şcolarizare în unităţi şcolare private (tehnician silvic, exploatarea lemnului etc.);

- numărul şomerilor este redus, în comparaţie cu alte industrii din zonă, iar cei care, totuşi, există pot fi recalificaţi pentru alte meserii din aceeaşi industrie; numărul mare al întreprinderilor mici şi mijlocii din zonă, în acest domeniu, aproximativ 1500, precum şi specializarea unor asemenea firme pe comerţ exterior, a realizat o continuitate pe firul exploatare - prelucrare primară - export. A apărut şi concurenţa între intermediarii de export, ceea ce a impus o paletă mai largă de servicii prestate de către aceştia.

În ramura prelucrării lemnului se constată o scădere a volumului şi valorii producţiei, faţă de deceniul '80, iar restructurarea, dacă s-a produs, a avut loc prin reducerea producţiei, fără apariţia unor produse complementare sau prin eficientizarea produselor rămase.

Departamentul Industriei Lemnului din cadrul Ministerului Industriilor şi Comerţului a stabilit obiectivele strategice, care sunt următoarele:

- economia forestieră, prin asigurarea fondurilor necesare împăduririlor zonelor defavorizate, în vederea creării unui areal ecologic echilibrat, va facilita pentru următorii ani, dezvoltarea industriei de exploatare şi prelucrare a lemnului;
- valorificarea masei lemnoase exploatate, prin utilizarea unor tehnologii moderne de recoltare integrală, asigurându-se astfel şi protecţia fondului forestier;
- corelarea resurselor de masă lemnoasă cu cu capacităţile de producţie;
- valorificarea cât mai eficientă a resurselor de muncă vie, personal care are o bună pregătire profesională, în parte cu tradiţie de mai multe generaţii în aceste activităţi;
- modificarea structurii producţiei în funcţie de cerinţele interne şi de export;
- creşterea volumului exportului;
- alinierea producţiei realizate la cerinţele tehnice şi calitative stabilite prin normele şi standardele internaţionale;
- reducerea consumurilor productive şi de resurse energetice în toate sectoarele productive;

- vânzarea întregului portofoliu de acţiuni al societătilor comerciale din cadrul ramurii către proprietarii privaţi, acţiune de care depinde (pe lângă alţi factori) durata perioadei de tranziţie la economia de piaţă;
- îmbunătăţirea condiţiilor de muncă pentru lucrătorii din ramură;
- eliminarea blocajului financiar cu repercursiuni directe asupra lichidităţilor firmelor din cadrul ramurii;
- sistemul bancar greoi, prin decontarea plăţilor externe la termene foarte mari şi practicarea unor dobânzi impovărătoare pentru societăţile comerciale.

Problemele identificate pe parcursul analizei denotă lipsa unui program de restructurare coerent şi realist care să ţină seama, în primul rând, de necesitatea creşterii eficienţei acestui sector, a creşterii competitivităţii produselor pe piaţa internă si externă, fapt ce trebuie pus în legătură cu investiţiile de modernizare - dezvoltare şi cu fondurile necesare realizării lor şi, în al doilea rând, evidenţierea legăturilor dintre întreprinderile de prelucrare a lemnului şi industriile din amontele şi avalul acesteia.

Accentul a fost pus pe tradiţia şi experienţa în prelucrarea lemnului din România, mai mult decât pe industriile care deservesc întreprinderile de prelucrare a lemnului, care practic au fost falimentate.

Singurul obiectiv atins din cele prezentate a fost lichidarea unor întreprinderi sau scoaterea din funcţiune a unor linii sau secţii prelucrătoare, dar fără a încerca o creştere a rentabilităţii producţiei rămase.

Un program de restructurare coerent la nivel macroeconomic trebuie să se bazeze pe:

- realizarea unei analize macroeconomice, în termenii avantajului comparativ şi competitiv, ştiut fiind că România dispune de resurse de masa lemnoasă şi în anumite zone, de exemplu zona Bucovinei, avantajul competitiv poate fi obţinut;
- realizarea unei selectivităţi strategice la nivel macroeconomic având în vedere faptul că întreprinderile de prelucrare a lemnului acoperă cererea internă, dar şi o mare parte din cererea externă pe piaţa produselor din lemn;
- evidenţierea unor strategii de contracarare a tendinţelor, de modificare a structurii balanţei comerciale prin creşterea alarmantă a exporturilor de materii prime brute sau slab prelucrate (de exemplu, buşteni de gater şi cherestea);
- menţinerea la acelaşi nivel a producţiei sau o uşoară descreştere în prelucrare, pentru a eficientiza o parte a producţiei, iar apoi, treptat,

dezvoltarea activităţii pornind de la principiul că a dezvolta înseamnă a fi mai întâi redus ca mărime, pentru a ajunge mai mare;

- realizarea unui program pe termen scurt de substituire a importurilor în ceea ce priveşte materiile prime şi materialele auxiliare, paralel cu dezvoltarea industriei din amontele şi avalul întreprinderilor de prelucrare a lemnului;
- analiza procesului de privatizare în ţara noastră care evidenţiază unele particularităţi ale acestui proces şi anume:
  - privatizarea nu trebuie să constituie un scop în sine, ci un mijloc prin care să se realizeze o structură a producţiei naţionale menită să asigure utilizarea eficientă a resurselor materiale şi umane ale societăţii şi săducă la o creştere economică susţinută. Astfel, privatizarea trebuie privită în strânsă legătură cu restructurarea economică. Această corelaţie se manifestă atăt pe termen scurt, cât şi pe termen lung;
  - necesitatea unei politici economice pe termen scurt de stabilizare macroeconomică impusă de existenţa dezechilibrelor economice (deficit bugetar, deficit al balanţei de plăţi, masa monetară excedentară, inflaţie, şomaj etc.);
  - realizarea unei structuri a producţiei care să reflecte dotarea cu factori a economiei naţionale şi să valorifice oportunităţile de investiţii oferite de piaţa internă şi internaţională în raport cu costurile comparative actuale şi de perspectivă; însă, restructurarea economică trebuie precedată de privatizare, deoarece ajustarea structurală nu poate fi realizată decât pe baza proprietăţii private şi a existenţei pieţei;
  - privatizarea se poate realiza diferentiat după mărimea întreprinderii, privatizarea marilor întreprinderi necesitând implicarea pieţei de capital;
  - luarea deciziilor de privatizare - lichidare sau lichidare - privatizare să aibă la bază o analiză în termeni de potenţial sau cu utilizarea indicatorilor de performanţă. În cazul acţiunii de lichiditate este necesar a fi eliminată din cadrul indicatorilor economici influenţa datoriilor anterioare, printr-o eşalonare în scădere a acestora şi influenţa blocajului financiar. Evaluarea în termeni de potenţial trebuie să ţină seama de perspectiva strategică a ramurii în economia viitoare a României.

În ceea ce priveşte privatizarea, aceasta trebuie să depăşească criteriul bugetar şi anume: "ce venituri intră în privatizare la bugetul de stat?"

Lichidarea este necesar a fi efectuată prin evaluarea efectelor lichidării asupra altor intreprinderi sau sectoare. Trebuie să primeze raportul efort-efect al fiecărei lichidări în parte asupra bugetului . Astfel, lichidarea unei firme, în principal, înseamnă un minus de venituri pentru buget (TVA, impozit pe salarii, CAS, chiar impozit pe profit) şi creşterea cheltuielilor cu ajutoarele de şomaj şi aberantele salarii compensatorii (care ar putea fi utilizate spre investiţii generatoare de noi locuri de muncă);

- realizarea unui program de privatizare atractiv pentru întreprinderile de prelucrare a lemnului prin crearea unor pachete care să cuprindă întreprinderile supuse privatizării, din exploatare, prelucrare sau chiar din amonte şi avalul prelucrării lemnului;
- conducerea între Departamentul Industriei Lemnului şi FPS, bănci, firme exportatoare etc. şi realizarea unui program comun în domeniul privatizării - lichidării, ştiut fiind că Departamentul Industriei Lemnului acţionează pentru menţinerea în activitate a firmelor, însă FPS, în cadrul programului de reducere a pierderilor în economie, trece direct la lichidarea acestora;

Corelaţia restructurare-privatizare se manifestă în egală măsură pe termen scurt şi pe termen lung. De aceea se impune o evidenţă a tuturor fenomenelor ce pot fi întâlnite atât pe o perioadă de 4-5 ani, cât şi pe o perioadă mai îndelungată, de peste 10 ani. Restructurarea trebuie precedată de privatizare, deoarece ajustarea structurală nu se poate realiza decât pe baza proprietăţii private. Dar privatizarea nu rezolvă întotdeauna problemele întreprinderilor, dacă acestea sunt mari şi foarte mari (capital social şi număr mare de salariaţi) şi se impune divizarea acestora.

De aceea, mărimea constituie un criteriu după care întreprinderile pot alege dintre variantele următoare:

- întreprinderile mari şi foarte mari: divizare - privatizare - restructurare;
- întreprinderile mijlocii: privatizare - divizare - restructurare;
- întreprinderile mici: privatizare - restructurare.

În cazul unora dintre întreprinderile de mărime medie, veriga divizare poate lipsi, astfel încât întreprinderile mici şi cele mijlocii pot opta pentru ultima variantă. Managementul întreprinderii trebuie să joace în acest caz un rol important.

La nivelul întreprinderii restructurarea presupune un volum mare de investiţii alocate, în special, în direcţia modernizării capacităţilor de producţie

existente sau dezvoltarea acelor secţii care pot înregistra avantaje la nivel naţional şi internaţional.

Paralel cu desfăşurarea acţiunilor de restructurare, modernizare, întreprinse la nivelul firmelor prelucrătoare, se impune şi realizarea unei politici coerente la nivel regional. Aceasta are la bază, în principal, caracteristici ale diferitelor regiuni sub aspectul bogăţiei sau penuriei de resursă lemnoasă, numărul de întreprinderi de prelucrare a lemnului şi caracteristicile acestora în ceea ce priveşte forma de proprietate, produsele finite, gradul de rentabilitate, gradul de utilizare a capacităţilor de producţie, activitatea de desfacere a produselor, forţa de muncă şi, nu în ultimul rând, gradul de valorificare a masei lemnoase. În acest sens, organizaţiile regionale profesionale sau nonprofesionale pot aduce o contribuţie însemnată în promovarea produselor acestei industrii sau găsirea unor investitori străini, strategii în acest domeniu, pieţe de desfacere sau fonduri necesare acţiunii de retehnologizare şi modernizare a acestor societăţi.

- realizarea de zone pilot în regiunile care deţin resursă lemnoasă suficientă(chiar prin unirea a două sau mai multe judeţe), prin realizarea strategiei de dezvoltare de tip cluster (cu poli de creştere care să atragă după sine şi alte zone sau industrii). Această strategie de dezvoltare proprie economiilor regionale este o structură ierarhică, care are un lider (o întreprindere, regiune etc.) şi care stimulează dezvoltarea altor întreprinderi, regiuni, industrii etc.. Acest proces este complementat de procese de învăţare, imitaţie. Importantă în acest concept este noţiunea de avantaj comparativ.

Propunerea constă în crearea pe teritoriul ţării a unor asemenea poli de creştere sau situarea acestor poli în afara ţării, iar apoi pe baza unor proceduri de imitaţie şi ulterior de competiţie, să se dezvolte şi zone sau industrii din ţara noastră(de exemplu, zona Bucovinei).

O altă posibilitate constă în stimularea creşterii economice în anumite zone, subregiuni, unde economia de scară poate fi obţinută printr-o utilizare comună a priceperii oamenilor, resurselor, finanţelor, infrastructurii fizice şi a spaţiului economic.

Dacă la nivelul silviculturii, statul intervine prin cadrul legislativ şi politică de mediu, de protejare a pădurilor, în prelucrarea lemnului, statul poate interveni, în această perioadă, atât prin cadrul legislativ, cât şi prin instituirea unor măsuri de susţinere şi promovare a acestei industrii.

Astfel, politica de substituire a importurilor poate fi aplicată cu efecte pozitive, pe termen scurt, şi se impune acest lucru mai ales la produsele de

mobilier, până în anul 2002, când taxele vamale vor dispărea pentru produsele din lemn.

Rezultatul pozitiv ar consta în creşterea producţiei naţionale, iar fondurile băneşti rezultate vor putea fi folosite pentru investiţii de modernizare - dezvoltare. Importante ar fi şi măsurile de politică fiscală prin reducerea impozitelor pe profitul reinvestit, în această perioadă.

Efectul negativ pentru bugetul de stat, în această perioadă scurtă ar consta în reducerea încasărilor la bugetul statului din taxele vamale de import şi, eventual, cele rezultate din relaxarea politicii fiscale, iar pentru firmele nationale, reducerea concurenţei. Dar, bugetul statului va cheltui mai puţin cu protecţia socială pentru salariaţii întreprinderilor care se vor închide, datorită competiţiei cu mărfurile străine, iar pe termen lung, se poate întrevedea chiar o creştere a încasărilor de pe urma firmelor din industria de prelucrare a lemnului, care vor deveni profitabile. În ceea ce priveşte întreprinderile de prelucrare a lemnului concurenţa se poate manifesta chiar între acestea, deoarece numărul firmelor de profil din zonă este foarte mare.

Pe termen scurt, promovarea şi subvenţionarea exportului trebuie realizată pentru anumite întreprinderi, care au şanse de dezvoltare, pe baza unei selectivităţi aplicată asupra produselor. De aceea, nu vor fi subvenţionate exporturile de materii prime, cherestea sau produse slab prelucrate în favoarea produselor înalt prelucrate, în special, mobilă. În acest fel, exporturile de materii prime vor putea fi reduse sau chiar oprite, întreprinderile de prelucrare primară a lemnului îşi vor orienta producţia spre produse superior prelucrate, iar întreprinderile cu profil de producere a mobilei vor putea pătrunde mai uşor pe pieţele externe.

Într-o primă etapă, subvenţiile de export vor duce la o creştere a costurilor economice naţionale, însă avantajele vor consta în dezvoltarea acestei industrii, problema socială va fi mai puţin acută (şomeri mai puţini), iar creşterea cererii pentru produsele româneşti pe pieţele externe va influenţa benefic ţara exportatoare.

Problema poate fi pusă şi în privinţa subvenţionării produselor din lemn de către alte ţări, care ne sunt concurenţi pe aceeaşi piaţă şi, în acest caz, întreprinderile şi economia românească vor pierde, importatorii orientându-se spre ţările care au costuri mai mici.

Realizarea unui program de restructurare zonală implică măsuri atât in domeniul exploatării, cât şi în domeniul prelucrării lemnului.

Obiectivele puse în faţa economiei forestiere din zona Bucovina, pot fi etapizate astfel:

- ***în etapa imediată:***

- inventarierea tuturor terenurilor degradate, pe forme de proprietate şi după gradul degradării şi găsirea unor soluţii eficiente de redare în circuitul economic, inclusiv prin împădurire;
- stabilirea unor modalităţi de colaborare, cât mai facile, între consiliile locale şi proprietarii de păduri, în scopul administrării acestora în regim silvic şi protejării lor de tăierile ilegale;
- luarea unor măsuri legislative care să împiedice diminuarea fondului forestier indiferent de mijloacele prin care se realizează;
- efectuarea de împăduriri în funcţie de zonă, grad de înclinare a pantei, altitudine etc., adaptate tipului de pădure existent (molid, brad, stejar etc.);
- modernizarea şi păstrarea monopolului asupra comercializării lemnului din pădurile judeţului de către Filiala Romsilva prin:
  - sortarea şi stivuirea lemnului tăiat în vederea vânzării "la drum";
  - crearea unei pieţe a lemnului unde preţul va putea fi negociat (Bursa lemnului de la Piatra Neamţ);
  - alinierea Filialei Romsilva la exigenţele pieţei mondiale, unde se stabileşte şi cursul mondial al lemnului;
- este necesar ca industria şi transporturile auto să se încadreze strict în limitele poluante admisibile, în scopul protejării mediului înconjurător în general şi a pădurilor în special, având în vedere că şi în judeţul Suceava au apărut fenomene de uscare a arborilor din această cauză (uscarea bradului din Ocolul Silvic Solca pe câteva mii de ha.). Din această cauză ar trebui să se întreprindă măsuri (acţiuni) urgente de inventariere a surselor poluante existente, dar şi potenţiale, şi să fie luate măsuri eficiente de limitare a acestora;
- adoptarea unor tehnici de gospodărire diferenţiate a pădurilor în raport cu cerinţele ecologice;

- ***cu caracter permanent:***

- efectuarea permanentă a lucrărilor de îngrijire a pădurilor, a completării golurilor şi împădurire a circa 2 mil. ha de terenuri degradate, într-un ritm mediu anual de 100-300 ha/an;
- urmărirea exploarării raţionale a pădurilor şi refacerea capacităţii de regenerare;

- formarea de cadre silvice necesare pentru acordarea de asistenţă de specialitate proprietarilor de păduri în administrarea acestora;
- realizarea dezvoltării unei păduri sănătoase şi biodiversificate, urmărindu-se:
  - echilibrarea claselor de vârstă;
  - combaterea bolilor şi a infecţiilor la arbori;
  - combaterea dăunătorilor şi rozătoarelor, fără a strica echilibrul ecologic;
- creşterea continuă a valorii şi calităţii lucrărilor ce se realizează în perimetrul fondului forestier;
- găsirea de soluţii pentru împiedicarea creşterii aciditătii solului şi crearea de noi soiuri de arbori rezistenţi la boli si factori poluanţi;
- realizarea pe întreg fondul forestier a unei reţele de căi şi instalaţii de tip permanent, care să permită efectuarea cu regularitate a lucrărilor de îngrijire a pădurilor, în conformitate cu felul de gospodărie urmărit.

Pentru a putea fi realizat acest program este necesar a fi elaborat cadrul legislativ adecvat, in principal rezolvarea problemei proprietăţii asupra pădurilor şi problema administrării acestora.

Indiferent de forma de proprietate asupra pădurilor se impune ca statul să fie autoritatea care poate exploata economic, social şi ecologic fondul forestier al României. Pădurile proprietate publică aparţinând comunelor, oraşelor, precum şi celor proprietate privată aparţinând foştilor compensori, moşneni şi răzeşi vor fi administrate de proprietari prin intermediul unor structuri silvice similare cu cele ale statului. Pentru constituirea acestor structuri, foştii proprietari se vor constitui în asociaţii cu personalitate juridică şi vor angaja personal de specialitate.

Romsilva RA Suceava a funcţionat după 1990 în vederea exploatării raţionale a fondului forestier, dar, în ultimii ani, a dezvoltat şi activităţi de prelucrare a lemnului, în sensul obţinerii cherestelei sau realizării unei prelucrări primare a lemnului. Romsilva deţine monopolul pe piaţa lemnului în exploatare, în timp ce celelalte unităţi de prelucrare primară sunt într-o concurenţa acerbă.

La exploatare rata profitului nu este foarte ridicată, datorită faptului că este necesar a fi exploataţi atât buştenii şi lemnul gros, cât şi lemnul subţire, crengile sau lemnul de foc (care este necompetitiv). La prelucrare,, teoretic, rata profitului este mai mare, în special la export, însă datorită investiţiilor reduse, nivelul producţiei a scăzut mult si rentabilitatea este slabă. Contradicţia dintre exploatarea şi prelucrarea lemnului constă, de fapt, în diferenţa de preţ de pe piaţa externă şi cea internă care poate fi obţinută la lemn rotund şi cherestea (Europa - 40$/mc buşteni gater, România - 25-30$/mc buşteni).

Pe lângă activitatea de exploatare, în zona Bucovinei se impun măsuri imediate pentru a obține o eficiență ridicată a prelucrării lemnului, care pot fi următoarele:

- reducerea cantităților de cherestea, dar posibilitatea dublării valorii acesteia prin creșterea gradului de prelucrare. Consumatorilor, va fi necesar să li se ofere diferite elemente și repere din cherestea uscată și prelucrată până la operațiunea de șlefuire în alb, sau, chiar, în dimensiunile și calitatea de care aceștia au nevoie;
- dotarea fabricilor de cherestea, a micilor producători, cu capacități de uscare (în prezent doar 10% dintre agenții economici dispun de astfel de capacități) și cu mașini și utilaje corespunzătoare, conform gradului de prelucrare adoptat;
- înlocuirea și/sau modernizarea gaterelor vechi (de 60-70 ani) ținând cont de faptul că în țările dezvoltate (Germania, Austria, Suedia, Canada etc.) se produce cherestea cu linii complet automatizate, deservite de 10-15 muncitori;
- îmbunătățirea tehnologiilor de fabricație, cele actuale fiind invechite (o fabrică de cherestea din vest cu o linie de prelucrare a bușteniior de 20.000 mc. cherestea/an și deservită pe schimb de 10 lucrători este asemănătoare ca producție cu o linie de la noi de aceeași capacitate, dar deservită de 100 oameni);
- realizarea unei productivități a muncii superioară și de economii substanțiale de lemn prin practicarea sistemului nordic și mixt de debitare a bușteniior care constă în introducerea unei tehnologii de prelucrare a bușteniior mult simplificată, prin care produsele rezultate pot fi destinate în proporție de 90% utilizatorilor industriali;
- schimbarea destinației unor capacități de producție neutilizate în prezent, spații în care pot fi instalate capacități de uscare. De exemplu, în anul 1985 au fost construite în fabricile de cherestea 98 instalații de produs uleiuri eterice din cetină de brad și de molid. Acestea nu sunt cautate, ele nefiind agreate calitativ, sunt prea scumpe și nu este nici materie primă suficientă (beneficiarii solicită mai mult ulei de brad și pin, ăn timp ce resursele de care dispune sunt în proporție de 80% de molid);
- diminuarea volumului livrărilor brute de material lemnos, neprelucrat, îndeosebi a cherestelei de fag și rășinoase, în favoarea unei prelucrări superioare;

- îmbunătăţirea condiţiilor de viaţă şi de muncă ale personalului din fabricile de cherestea;
- autorizarea tuturor agenţilor economici care au ca obiect de activitate prelucrarea lemnului (fabrici de cherestea, gatere, circulare). Din cei 1500 agenţi economici înregistraţi la nivelul judeţului, numai 50% deţin autorizaţii de funcţionare. Deficienţele sunt legate de realizarea produselor din lemn fără autorizaţie tehnică sau acordul legal de mediu şi de proasta gestionare a deşeurilor de lemn rezultate în urma proceselor tehnologice (rumeguş, coji de lemn etc.). Rezolvarea poate consta în transportul deşeurilor la SC "Mobstrat" SA Suceava sau la SC "Dumbrava" SA Falticeni, unde pot fi folosite la centralele termice sau în achiziţionarea unor maşini de brichetat rumeguş. Astfel se valorifică deşeurile şi se evită depozitarea lor pe teren sau în albiile răurilor, fapt care are grave repercursiuni asupra păstrării integrităţii mediului.

În industria de prelucrare a lemnului din Bucovina, având în vedere avantajul competitiv pe care îl poate aduce ramura şi ponderea mare în producţia şi exportul zonei, corelaţia privatizare - privatizare impune atât o etapizare pe termen scurt, cât şi o etapizare pe termen lung.

Astfel, în perioada imediată, se impun următoarele măsuri:

- privatizarea întreprinderilor, în special a celor din industria de prelucrare superioară a lemnului, având în vedere faptul că firmele din industria de prelucrare primară a lemnului s-au privatizat în proporţie de 90%. În funcţie de mărimea întreprinderii se impune sau nu divizarea acestora. Divizarea poate fi orientată în funcţie de produs sau în funcţie de segmentul de piaţă deţinut. La întreprinderile mari, la care divizarea este dificil de realizat, producţia fiind de tip integrat, se poate trece într-o primă etapă la reducerea gamei sortimentale, în funcţie de profitul pe care îl poate obţine, în funcţie de cerinţele pieţei, chiar prin sacrificarea unui anumit segment de piaţă detinut (de obicei, segment de piaţa minor). În acest fel, divizarea şi privatizarea pot fi realizate mai uşor.

O problemĺ o constituie dispersia mare a acţionariatului, care poate întârzia sau anula o astfel de decizie.

- restructurarea acestor întreprinderi, pornind de la investiţiile de modernizare cele mai presante şi continuând cu dezvoltarea şi diversificarea activităţii. Întreprinderea şi managementul vor avea nevoie de o informatizare crescută a întreprinderii şi a deciziilor, de un sistem informaţional bine pus la punct şi de specialişti în luarea deciziilor. În acest caz, numărul mare de acţionari, care luptă şi ca

sindicaliști, pot întârzia foarte mult restructurarea și reorganizarea, în general;

- privatizarea pentru întreprinderile mari poate fi făcută prin ofertă publică pe piața de capital. FPS impune o măsură, de obicei controversată, și anume cea de lichidare a întreprinderii.

Aceste măsuri și căi de realizare propuse necesită, în primul rând crearea unui cadru legislativ stabil și aplicarea în practică a acestei legislații. În al doilea rând, cooperarea regională poate duce la o mai bună conducere regională între actorii care desfășoară activitatea pe această piață.

Note:

1. Balaşa Maria, *Riscuri de natură legislativă în domeniul investiţional*, Tribuna Economică, nr. 19/1996.

2. Bostan A., *Sistem integrat financiar-contabil*, în Revista de finanțe, credit și contabilitate, nr. 2/1990.

3. Carsberg B., *Analysis of Investment Decision*, Pitman Publishing Ltd., ed. 2, 1979.

4. Ionescu N., *Contribuţii la dezvoltarea economiei forestiere*, Editura Ceres, Bucureşti, 1991.

5. Oprişan Maria, *Valorificarea superioară a lemnului*, Editura Tehnică, Bucureşti, 1989.

6. Prelipcean Gabriela, *Analiză multicriterială în alegerea programelor de modernizare a firmelor*, vol. "Problematica tranziţiei la economia de piaţă", Suceava, 1995.

7. *** *Buletin statistic*, Direcţia Judeţeană de Statistică, Suceava, 1996.

8. *** *Buletin Statistic de Industrie*, nr. 12/1996 şi 2/1997, Comisia Naţională de Statistică.

NECESITATE ŞI REALITATE ÎN PROCESUL PRIVATIZĂRII TURISMULUI

Dumitru TROANCĂ

Activitatea turistică este unul din fenomenele care au cunoscut în epoca contemporană o amploare deosebită, încă de la începutul secolului, însă cu precădere în a doua lui jumătate.

După cum bine se cunoaşte, industrializarea agriculturii şi dezvoltarea unor noi ramuri industriale (automatizările, cibernetica, etc.) şi dezvoltarea continuă a mijloacelor de transport au determinat un exod puternic al populaţiei din mediul rural către cel urban, cu consecinţe evidente în crearea marilor aglomerări urbane. Nu contestăm efectele benefice pe care societatea industrializată le are, dacă ar fi să vorbim şi numai de creşterea nivelului de trai al populaţiei din multe părţi ale globului. Nu trebuie, însă, să neglijăm şi efectele negative pe care aceasta le are asupra membrilor societăţii, şi care ar putea fi împărţite conform unor autori[1] în *agresivităţi biologice* (poluare, lipsă de mişcare, cu consecinţe în creşterea frecvenţei cu care apar diverse maladii) şi *consecinţe de ordin nervos* (stresul psihic, constrângerile din viaţa socială şi profesională).

Acesta este motivul pentru care turismul a devenit unul din sectoarele economice care câştigă permanent teren, el fiind cel care satisface dorinţele membrilor societăţii contemporane de a-şi petrece timpul călătorind, fie pentru a cunoaşte oameni şi locuri noi, fie pentru a revedea locuri pe care le-au îndrăgit, fie chiar pentru a-şi îngriji sănătatea, astfel reuşind să atenueze sau să anuleze efectele negative mai sus menţionate.

Cum grija pentru om este unul din obiectivele prioritare ale societăţilor dezvoltate de astăzi, şi deoarece şi ţara noastră se luptă din răsputeri a intra în această "horă" (fie că se cheamă Uniunea Europeană, fie că se cheamă NATO), considerăm că unul din planurile pe care trebuie dusă această luptă este chiar turismul românesc. Putem justifica prin aceea că:

- încasările ce se pot realiza din primirile de turişti străini constituie un potenţial generator de valută deloc neglijabil;
- impozitele şi taxele aferente activităţii societăţilor comerciale din turism se adaugă la resursele financiare ale statului;
- este un sector care creează permanent noi locuri de muncă, mai ales în sezon;

- creează legături permanente între sectoarele din economie prin efectul multiplicator şi accelerator pe care îl determină;
- este un factor important în formarea şi îmbunătăţirea permanentă a imaginii ţării noastre în lume;
- este unul din mijloacele de acţiune în realizarea protecţiei şi conservării mediului înconjurător.

Despre sectorul turistic românesc, cunoscând ce a fost şi ce a ajuns, în momentul de faţă nu putem să încercăm decât un sentiment de milă. Pentru că nivelul circulaţiei turistice pe care ţara noastră l-a atins înainte de 1989, s-ar părea că nu o să-l mai atingem prea curând, dacă nu se va întreprinde ceva serios şi concret în acest domeniu. De ce spun asta? Pentru că societatea noastră a evoluat, deci automat pretenţiile populaţiei în ceea ce priveşte nivelul prestaţiilor din acest domeniu s-au modificat substanţial. Pentru o parte din populaţie (ce-i drept, mai mică), a trecut vremea când ne mulţumeam cu condiţii mai precare, cu toaletă şi spălător pe hol, numai pentru că tariful este mai redus. Acest segment al consumatorilor preferă să plătească ceva în plus (la un tarif care oricum este suficient de mare), pentru a beneficia de condiţii cel puţin decente de cazare.

Acesta este unul din motivele pentru care, mai devreme sau mai târziu, cei care conduc destinele turismului românesc au realizat că, aşa ca şi în alte ramuri, **dacă nu trecem la privatizarea societăţilor comerciale din domeniu nu vom reuşi** să atingem scopul pe care ni l-am propus: **aducerea structurilor de primire turistice la standarde internaţionale.**

Motivul pentru care am făcut afirmaţia de mai sus este unul cât se poate de simplu: oricât de bun gospodar este un om, el nu va avea grijă de un bun pe care doar îl administrează, la fel de bine ca în cazul în care acel bun i-ar aparţine. Ba mai mult, dacă bunul nu este al lui, poate reuşeşte să facă în aşa fel încât să şi-l apropie, iar cel mai simplu mod este cel pe care l-a adoptat şi inegalabilul Dinu Păturică: orice lucru care nu valorează mai nimica se poate cumpăra foarte ieftin. Situaţia devine alta însă, atunci când un investitor intră în posesia unei societăţi comerciale. Fiind a lui, va căuta să o administreze în aşa fel încât profitul pe care îl obţine să se maximizeze, pe principiul eficienţei economice.

Aceasta a fost şi intenţia guvernelor de după 1989, de a realiza cât mai repede privatizarea, nu numai în turism, ci şi în celelalte sectoare. Însă, de la dorinţă la putinţă este o oarecare cale. Cale care pentru guvernanţii noştri nu a fost prea uşor de găsit.

Datorită statutului şi regimului pe care ţara noastră le-a avut înainte de 1989, realizarea unei adevărate privatizări în turism a fost imposibilă înainte de

punerea în aplicare a Legii fondului funciar nr. 18/1990. Mai mult, prin Legea nr. 58/1991 privind privatizarea societăţilor comerciale, se prevede (art. 77): "Reparaţiile pentru bunurile preluate de stat se vor reglementa printr-o lege specială"[2]. Afirmaţia anterioară este întărită şi prin Ordonanţa de urgenţă nr. 37/1997 (deci după 6 ani!) privind modificarea şi completarea Legii nr. 55/1995. Această lege specială, care să reglementeze reparaţiile în sectorul turistic, nu a mai apărut nici în ziua de astăzi. În consecinţă au intrat pe rol o serie de procese de revendicare, procese prin care foştii proprietari sau moştenitorii lor legali au fost purtaţi din recurs în recurs, fără a putea spune că au avut câştig de cauză.

Multe alte terenuri, împreună cu construcţiile existente pe ele, nu au avut o situaţie clară: era greu să decizi cui trebuie ele restituite. Motiv pentru care, cel mai uşor mod de a rezolva problema a fost acela ca, până la clarificarea situaţiei acestor active, ele să fie date pe perioade relativ scurte în locaţie de gestiune. Consecinţele acestei hotărâri le putem vedea şi astăzi: un procent foarte mare din bazele turistice româneşti nu au fost renovate de ani buni, din motive lesne de înţeles. Locatarii lor au avut interes în a scoate un profit de pe urma lor, şi mai puţin în a le moderniza, lucru care presupune investiţii serioase, amortizabile într-o perioadă mai lungă de timp. Sunt, credem, suficiente motive să spunem că procesul de privatizare în turism este blocat, cel puţin deocamdată.

Specialiştii în domeniul turistic au propus câteva direcţii de acţiune în vederea grăbirii şi finalizării procesului de privatizare[3]:

- organizarea de licitaţii pentru vânzarea activelor care se mai află încă în proprietatea statului;
- constituirea de societăţi mixte prin atragerea capitalului străin şi a celui autohton;
- crearea unui sistem de facilităţi fiscale şi bancare pentru stimularea interesului investitorilor;
- corectarea permanentă a unor deficienţe apărute în aplicarea formelor de privatizare realizate până în prezent, în special în ceea ce priveşte locaţia de gestiune.

De asemenea, este necesară revizuirea şi completarea cadrului legislativ, pentru a se asigura condiţii optime de realizare a reformei şi privatizării în domeniul turistic. Acest lucru este cu atât mai necesar cu cât legăturile pe care turismul le are cu celelalte ramuri ale economiei naţionale sunt foarte puternice, acest domeniu fiind capabil să joace rolul de stimulator al economiei.

Cazul pe care aş dori să vi-l supun atenţiei este cel al cunoscutei staţiuni montane **Păltiniş**, staţiunea turistică aflată la cea mai mare altitudine în ţara noastră.

În anul 1990, SC PĂLTINIŞ SA, societatea care administrează staţiunea, avea un activ deosebit: peste 700 locuri de cazare, 4 restaurante, baruri, săli de distracţie, cinematograf, popicărie, grajduri de animale, spălătorie, bucătărie etc. Acesta este, cum se spune, începutul sfârşitului, căci situaţia economico-socială din România începe să se deterioreze. Cererea pentru servicii turistice dă semne să scadă, legislaţia veche în multe domenii este anulată, dar fără a fi înlocuită cu acte normative noi.

În anul 1991 SC M&K SRL a realizat un contract de asociere cu SC PĂLTINIŞ SA, prin care primea în administrare, pe o perioadă de 15 ani, vilele nr. 1, 2, 3, 13, 14, 15, Casa de Piatră, bucătăria şi spălătoria. În acelaşi an, SC CIBINIUM H&P SRL primea în administrare, printr-un contract similar, vilele 6, 7, 8 şi 9. Doi ani mai târziu, în aprilie 1993, activele care au fost date iniţial în administrare lui SC M&K SRL au făcut obiectul (din câte cunoaştem, fără a se rezilia primul contract) unui alt contract, încheiat cu SC CIBINIUM H&P SRL şi alte două societăţi comerciale, pentru o perioadă de 20 ani. În urma acestor încurcături, primul locatar, SC M&K SRL a refuzat să evacueze vilele, ceea ce a făcut ca beneficiarii din cel de-al doilea contract să nu poată intra în vilele cu pricina decât abia în 1999. Tot în 1993, dar în august, SC CIBINIUM H&P SRL a primit în locaţie de gestiune Casa Turiştilor împreună cu vilele adiacente nr. 16, 17 şi 18, totalizând un număr de 170 de locuri de cazare.

Între timp, în 1994, conducerea SC PĂLTINIŞ SA s-a schimbat, noua conducere vânzând parte din activele rămase (Sadu, Gâtul Berbecului, Curmătură, Fântânele şi vila nr. 2) pentru a finaliza lucrările la Casa de Piatră. Menţionăm că parte din aceste ultime active se aflau sub incidenţa asocierilor făcute de fosta conducere cu societăţile mai sus amintite, ceea ce denotă faptul că administratorul actual al staţiunii refuza să recunoască contractele încheiate de predecesorii săi.

Din acest moment nu au urmat decât procese, unele nesoluţionate încă, altele soluţionate dar cu hotărâri la care s-a făcut recurs, ajungându-se la Curtea de Apel şi chiar la Curtea Supremă de Justiţie. Întrebarea care se pune este: cine a câştigat din toate acestea, şi cine a avut de pierdut? Cele trei părţi implicate în conflict continuă să dea vina una pe cealaltă şi să se acuze reciproc, timp în care avocaţii lor – îmi cer scuze pentru expresie – le toacă banii. Mai mult, nici una dintre părţi nu se gândeşte să facă vreo investiţie în obiectivele care fac obiectul litigiilor până când nu este sigură că acestea îi vor aparţine. În ceea ce priveşte obiectivele care nu intră în dispute, acestea au fost exploatate de beneficiarii de contracte la maximum, aceştia neurmărind "decât propriul interes şi nu cel al staţiunii sau turiştilor"[4].

Concluziile nu sunt greu de tras: cu cât clarificarea situaţiei patrimoniale întârzie, cu atât privatizarea va întârzia, deci redresarea staţiunii va trebui să mai aştepte. Din păcate, situaţia Păltinişului probabil că nu este singulară, şi acest lucru ar trebui să le dea de gândit celor care ne conduc, fiindcă altfel, negura în care pluteşte turismul românesc nu se va împrăştia prea curând.

Note:

1. Florin Bran, Dinu Marin, Tamara Simion, *Economia turismului şi mediul înconjurător*, 1998, p.9.
2. Ioan Cosmescu, *Economia turismului*, 1998, p.205.
3. Vezi Ion Istrate, Florin Bran, Anca G. Roşu, *Economia turismului şi mediul înconjurător*, 1998, p.137.
4. *Tribuna Sibiului*, nr. 2562 din 5 aug. 1999, p.7.

TRANZIŢIA MANAGEMENTULUI ÎN ROMÂNIA

Virgil POPOVICI

În perioada care urmează, succesul în economia reală a ţării noastre, *performanţa şi competitivitatea organizaţiilor* economice care o compun, vor depinde în mare măsură de *calitatea managementului*, ca expresie a *capacităţii manageriale* a conducătorilor; acesta este un adevăr, confirmat de evoluţia firmelor din ţările cu economie de piaţă.

În condiţiile specifice ale sistemului microeconomic din ţara noastră, necesitatea şi importanţa dezvoltării capacităţii manageriale se explică prin câteva *argumente:*

a) În primul rând, datorită *caracterului amplu al schimbărilor* pe care le implică tranziţia unui sistem economic, în cadrul căruia, într-o perioadă de aproape 50 de ani, s-au cristalizat structuri şi mentalităţi total opuse celor din economia de piaţă.

În economiile aflate în tranziţie, transformările instituţionale şi legislative consacră schimbările la toate nivelurile: piaţa induce schimbări de esenţă în structuri, stagii şi relevă noi echilibre între cerere şi ofertă; dinamica organizaţională este resimţită mai mult; oamenii au nevoie de schimbări în mentalităţi, întrucât competiţia le impune noi comportamente, iar relaţiile de proprietate determină noi atitudini.

Toate acestea evidenţiază accelerarea schimbărilor de fond (comportamentale, conceptuale şi acţionale) pe care tranziţia le determină managementului întreprinderilor; putem afirma că, în aceste condiţii, schimbarea poate fi considerată ca o "dimensiune a perspective".

În acest complex proces al schimbării se cere *rigoare*, întrucât ezitările în acţiune şi deciziile insuficient fundamentate sunt păgubitoare; această rigoare este necesar să o imprime managementul fiecărei organizaţii economice.

b) Al doilea argument îl reprezintă vastul *proces de privatizare şi restructurare.*

Procesul de privatizare, oferind accesul populaţiei la capitalurile unei economii puternic concentrate, va accentua rolul managerilor, care vor dispune

de competenţe sporite, dar cărora le va reveni şi ansamblu dominant de responsabilităţi privind mersul afacerilor.

Restructurarea întreprinderilor include, alături de componentele ei de bază ("restructurarea afacerilor", "restructurarea financiară") şi "restructurarea managerială şi organizaţională"; această componentă: reorganizarea managementului; instruire şi educaţie; motivaţie şi stimulente; profesionalism.

Amplificând considerabil *rolul managementului* organizaţiilor economice, restructurarea managerială solicită în primul rând creşterea *capacităţii manageriale* a conducătorilor; aceasta datorită faptului că managerul, prin deciziile sale, în condiţiile concurenţiale ale economiei de piaţă, poate afecta situaţia şi uneori viaţa unei colectivităţi umane importante".

Reuşita celor două componente esenţiale ale procesului de reformă la nivel microeconomic (privatizare şi restructurare) este condiţionată în măsură semnificativă de implicarea managerilor în realizarea acţiunilor respective, de măsura adeziunii lor la ideea de realizare a acestor schimbări profunde ale condiţiei întreprinderilor. Apare evident faptul că în ajustarea microeconomică, managerii trebuie să joace un rol de catalizator, să iniţieze acţiuni de restructurare pre-privatizare, de privatizare şi de restructurare post-privatizare; ei trebuie să polarizeze eficace eforturile de adaptare a comportamentului firmei şi a celui individual ala salariaţilor la mecanismele pieţei, la exigenţele calitative noi pe care economia de piaţă le impune.

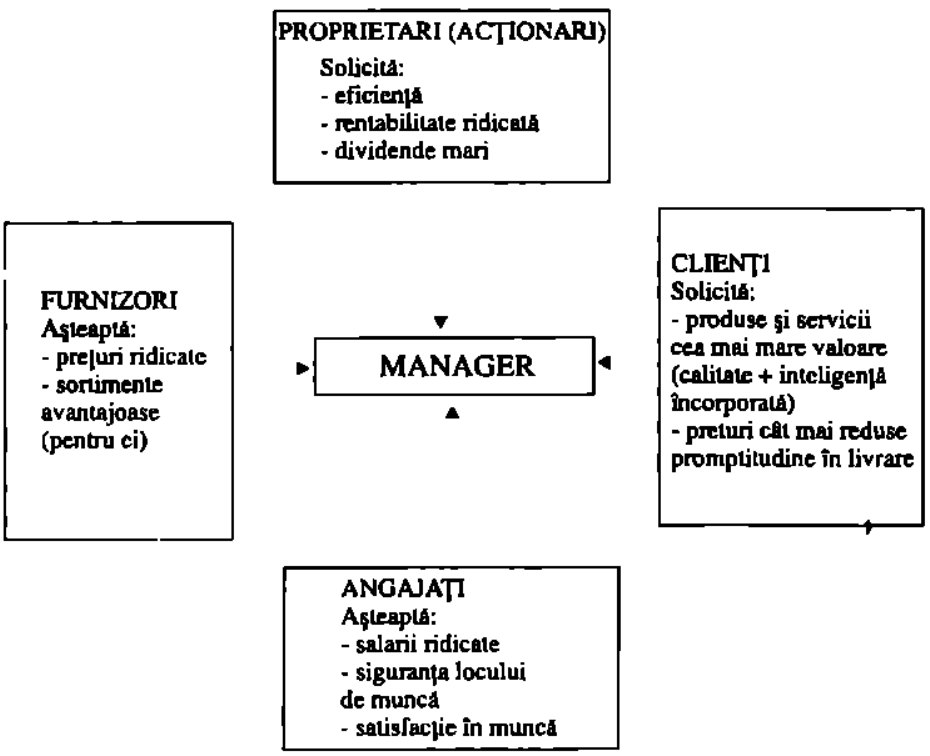


Fig. 1. Presiunile asupra managerului firmei în economia de piaţă

c) În al treilea rând, *managerii* firmelor, în perioada de schimbări accelerate cum este aceea a tranziției (și apoi, în economia liberă, concurențială) se află sub impulsul unor *solicitări* (adesea) *divergente*, pe care sunt chemați să le armonizeze:

Presiunea acestor solicitări implică adoptarea de către manageri a unor modele conceptuale și comportabile, precum și folosirea unor noi instrumente de acțiune, a unor practici (esențial modificate față de perioada anterioară) în relațiile cu clienții și furnizorii, cu băncile, cu sindicatele și cu salariații. De nivelul capacității lor manageriale va depinde abilitatea de a opera în noile condiții și de a asigura ajustările structurale reale, imperios necesare, în esență viabilitatea și succesul firmei.

d) În al patrulea rând, pe lângă dificultățile specifice pe care tranziția le generează, managerii au de făcut față și altor provocări: acelea determinate de *aderarea și integrarea în perspectivă a României în Uniunea Europeană* și cele antrenate de *deschiderea largă a economiei românești spre cea mondială.*

O bună parte a ansamblului vast de probleme privind aderarea la UE privesc direct sau indirect organizațiile economice. În acest sens, "Strategia națională de pregătire a aderării" subliniază necesitatea "așezării relansării pe factori structurali", vizând realizarea unei evoluții dinamice a economiei, concomitent cu reducerea decalajului actual de productivitate față de actualii membri ai UE.

Este limpede că aderarea la UE va reprezenta pentru întreaga economice acceptarea unor noi dimensiuni ale conceptelor de performanță și de competitivitate.

Necesitatea adaptării superioare a întreprinderilor la cerințele acestor schimbări, care se accentuează, și realizarea la nivel microeconomic a modificărilor structurale, ale comportamentelor și mentalităților individuale colective, precum și a viziunilor strategice, este sarcina managerială cea mai dificilă în perioada actuală și probabil, în perspectivă; ea argumentează viguros necesitatea imperativă a creșterii capacității manageriale a conducătorilor organizațiilor economice.

Schimbărilor profunde, proprii tranziției la economia de piață, le corespund schimbări, transformări calitative, orientate de la inferior la superior în domeniul managementului. Putem considera că țării noastre, în perioada tranziției, îi este proprie *evoluția managerială*; această evoluție, specifică și altor țări aflate în tranziție, conține trei caracteristici distinctive:

- revoluția managerială consacrată *managementului*, ca suport al performanței în conducere, în toate domeniile, evidențiind faptul că

diletantismul managerial reprezintă unul dintre cele mai dăunătoare manifestări sociale;
- revoluţia managerială este *antientropică*, întrucât impune ordinea, organizarea şi coordonarea riguroasă drept componente reprezentative;
- revoluţia managerială se susţine pe *rezultate economice de performanţă*, cu impact pozitiv în plan social.

Revoluţia managerială trebuie să asigure realizarea a *două schimbări fundamentale*:
- prima schimbare, orientată *asupra întreprinderii*, a ceea ce am putea numi factor de "hardware" al acesteia: potenţialul său tehnologic, relaţiile cu mediul exterior (în special cu piaţa şi cu furnizorii), capacitatea sa logistică, resursele sale umane şi financiare;
- a doua schimbare, orientată asupra factorilor "*soft*", dintre care rolul principal revine *capacităţii manageriale* a conducătorilor, văzută ca principal factor multiplicator al productivităţii şi rentabilităţii.

Aceste schimbări sunt exprimate în conţinutul a două concepte: prima schimbare prin conceptul "*managementul tranziţiei*", iar a doua schimbare prin conceptul "*tranziţia managementului*".

"*Managementul tranziţiei*", este orientat spre întreprinderea care face obiectul tranziţiei. Scopul lui îl reprezintă trecerea întreprinderii din starea iniţială la o stare superioară sub aspectul performanţelor şi randamentelor economice; el indică în ce fel şi în ce direcţie trebuie să acţioneze întreprinderea pentru a parcurge cât mai rapid şi cât mai eficient schimbările care se impun pentru o integrare eficientă şi stabilă în economia de piaţă.

"*Tranziţia managementului este* orientată *spre manager*; ea reprezintă o condiţie de bază pentru atingerea scopului susmenţionat şi implică, în primul rând, *sporirea capacităţii manageriale* a conducătorilor pentru a dobândi capabilitatea de a conduce eficient tranziţia întreprinderilor la economia de piaţă. Tranziţia managementului arată ce trebuie să se producă în concepţia şi metodele de management utilizate de conducătorul întreprinderii pentru a asigura tranziţia acesteia la economia de piaţă cât şi supravieţuirea ei în cadrul acestei noi forme de organizare a economiei.

Cele două concepte sunt complementare, deoarece managementul tranziţiei obligă la îndeplinirea unor funcţii manageriale mult mai complexe decât cele din trecut şi la adaptarea unor noi concepte şi practici de management.

În operaţionalizarea acestor schimbări, proprii revoluţiei manageriale, conducerea organizaţiilor economice trebuie să se concentreze în mod prioritar asupra a două probleme:

- prima, identificarea schimbărilor care se impun a fi operate în întreprinderi, a factorilor care influenţează aceste schimbări cât şi preliminarea nivelurilor evolutiv succesive care trebuie atinse;
- a doua, cunoaşterea şi aplicarea mecanismelor manageriale prin care aceste schimbări pot fi promovate şi ţinute sub control.

Noutatea şi complexitatea problemelor cărora au trebuit să le găsească soluţii au surprins conducerile societăţilor comerciale total nepregătite. Obişnuite să acţioneze sub impulsul unor ordine şi dispoziţii primite de la forurile superioare, majoritatea conducerilor societăţilor comerciale şi-au păstrat comportamentul inerţial, dovedind o acută lipsă de preocupare pentru conturarea direcţiilor de dezvoltare în perspectivă. În contextul unei înţelegeri greşite a libertăţilor sporite de decizie şi acţiune, conferite agenţilor economici de stat, conducerile întreprinderilor au renunţat la plan ca instrument principal al managementului; în consecinţă, majoritatea societăţilor comerciale nu au elaborat propria strategie de dezvoltare, care să permită o structurare organizatorică adecvată şi supravieţuirea şi succesul în raport cu concurenţa.

O asemenea lipsă de gândire, la care s-au asociat influenţele nefavorabile cunoscute (dezagregarea sistemului relaţional şi informaţional dintre agenţii economici, organizarea structurală neadecvată, lipsa motivaţiei, dereglementare bruscă, etc.) au determinat în final o acţiune haotică a societăţilor comerciale şi reacţii adaptive întârziate şi spontane, reglajul realizându-se cu pierderi însemnate de resurse materiale, financiare şi umane.

Statutul ambiguu al managerilor, caracterizat prin definirea imprecisă a atribuţiilor, competenţelor şi responsabilităţilor ce le revin în gestionarea patrimoniului încredinţat, cât şi a raportului cu principalul acţionar, precum şi exercitarea actului administrativ pe fondul presiunilor şi revendicărilor sindicale au condus la declanşarea, sub diferite forme, a unor crize manageriale şi de autoritate; ea a fost amplificată de avalanşa de probleme şi cerinţe, de conservarea comportamentelor dobândite în perioadele anterioare (dar şi de comportamentele anormale dobândite de manageri în perioada tranziţiei), de conflictele sociale, toate conjugate, mărind sentimentul de derută şi de teamă pentru pierderea statutului şi poziţiei sociale dobândite.

Putem concluziona că în perioada de după 1989, managementul românesc, în ansamblul său, nu a ajuns să întrunească atributele unui management performant. Această realitate nemulţumitoare a fost alimentată de mai multe cauze:

- modul de selecţie şi promovare a managerilor, operat uneori după alte criterii decât competenţa;

- insuficienta cunoaștere a fundamentelor economiei de piață și nivelul redus de aprofundare a conceptelor teoretice și metodologice ale managementului;
- cunoștințe reduse în domeniul marketingului și lipsa de experiență în domeniul afacerilor;
- persistența unei mentalități și atitudini revolute, cât și a unor comportamente inerțiale sau deviante (marcate printr-o prelevare a intereselor personale, prin dezinteres și neimplicare, prin diluarea responsabilității față de problemele firmei).

Atenuarea până la eliminare a acestor cauze cu efect negativ asupra nivelului managementului românesc se poate realiza prin:

1. *Selecția și promovarea judicioasă și obiectivă a personalului de conducere* pe baza criteriului profesional (cunoștințe temeinice și experiență);
2. *Formarea și perfecționarea managerilor*:
   a) în domeniul teoretic (însușirea fundamentelor economiei de piață, a cunoștințelor teoretice și metodologice de management și dobândire de cunoștințe în domeniul afacerilor);
   b) în domeniul pragmatic - aplicativ (dobîndirea unei vocații strategice: formarea unei concepții de muncă bazată pe ordine, rigoare și randament; folosirea unor metode și tehnici avansate de management; un stil de conducere adecvat),
   c) în domeniul psihologic (schimbarea mentalității manageriale; o stare de spirit adecvată economiei de piață).

Iar profilul managerului român trebuie să fie al unui autentic conducător, o sinteză superioară între:

- un întreprinzător;
- un om de concepție;
- un leader;
- un om al rezultatelor.

Numai în acest fel managerii români vor putea deveni apți pentru performanță și competitivitate.

CONSIDERAŢII PRIVIND LOGISTICA FIRMEI COMERCIALE

Nicolae EŞANU

După funcţiile pe care le îndeplinesc diferite categorii de participanţi, se deosebesc două componente ale distribuţiei, respectiv:

- Sistemul de achiziţii
- Sistemul de distribuţie fizică sau logistica de distribuţie.

Prin sistemul de achiziţii al distribuţiei se înţelege managementul canalelor de distribuţie, structura relaţiilor juridice, economice, informaţionale şi sociale între membrii sistemelor de transfer al bunurilor. Acest sistem se referă la partea de desfacere care se bazează pe lanţul format din compartimentele proprii de vânzare ale întreprinderii producătoare şi intermediarii de distribuţie, realizându-se transferul de proprietate asupra bunurilor respective. Sistemul de distribuţie fizică, respectiv logistica de distribuţie, este orientat spre a pune de acord spaţiul şi timpul ce separă producţia de consum prin transport şi depozitare, funcţii la care se adaugă realizarea comenzilor şi livrarea acestora.

Logistica de distribuţie are de depăşit diferenţa de spaţiu şi de timp dintre producţia şi consumul de bunuri. Adesea logistica fluxului de mărfuri concordă cu căile de aprovizionare, din punct de vedere al instituţiilor care participă la aceasta, în multe cazuri există diferenţieri semnificative. Pentru a valorifica potenţialul de raţionalizare în domeniul logistic este necesară reorganizarea sistemelor de distribuţie existente, demers impus de o serie de transformări ce au loc cum ar fi:

- decizia de cumpărare a utilizatorilor finali;
- noile forme de întreprinderi comerciale nu sunt corelate cu inovaţiile logistice;
- dezvoltarea transportului corespunzător exigenţelor factorilor de mediu şi eficienţei economice, poate impune reorganizarea distribuţiei;
- noile tehnologii pot schimba componentele logisticii mărfurilor.

Logistica de distribuţie ca parte a sistemului de distribuţie a firmei cuprinde toate activităţile care sunt necesare pentru a aduce produsele din punctul lor de

finalizare, din firma producătoare, până la ultimul punct din canalul de distribuţie. Activităţile logistice cuprind:

- proiectarea şi organizarea depozitelor;
- depozitarea,
- transportul,
- ambalarea,
- onorarea comenzilor.

Logistica de distribuţie ca sistem

Într-un canal logistic, componente instituţionale independente sau dependente au sarcini comune, determinate succesiv. Dar anumite orientări individuale, anumite restricţii legislative şi unele probleme legate de asumarea responsabilităţii conduc totuşi la conflicte în cadrul canalului de distribuţie, punându-se problema coordonării într-o reţea complexă de fluxuri de producţie şi de informaţii. Este necesar a se pregăti înţelegeri între componentele instituţionale ale canalului de distribuţie. Importantă este interacţiunea elementelor logisticii de distribuţie.

Sistemul logisticii de distribuţie cuprinde patru componente funcţionale:

- intrări:
- proces;
- ieşiri;
- reacţie (feed-back)

Intrările (Inputul) se referă la introducerea în sistem a obiectivelor procesului de transfer al produselor şi constă din:

- activităţi logistice în domeniul deciziilor proiectării depozitelor, a depozitării, transportului, ambalării şi onorării comenzilor;
- impulsuri de comandă, respectiv informaţii asupra atingerii obiectivelor sistemului;
- informaţii din sisteme superioare care sunt necesare pentru realizarea obiectivului

Procesul reprezintă toate activităţile care sunt necesare pentru realizarea logisticii de distribuţie.

Ieşirile (Output-ul) logisticii de distribuţie sunt materializate de service-ul de livrare atins în procesul logistic. Service-ul de livrare este o parte a service-ului acordat clientului. În abordare sistemică, între structurile funcţionale ale procesului logistic are loc o **reacţie de feed-back**.

Activităţile logistice

Proiectarea şi structurarea depozitelor

1. Funcţiile depozitelor

Depozitele de distribuţie sunt spaţii, respectiv puncte de stocare, care sunt implantate în drumul fizic al unui produs de la producător la utilizatorul final. În funcţie de forma de proprietate, depozitele pot fi: ale producătorului; comerţului de gros; comerţului cu amănuntul sau ale unor mandatari.

Funcţiile depozitelor de distribuţie sunt:

- de mişcare - privind primirea produselor, respectiv descărcare,
  - comisionare, formarea comenzilor
  - expediţie - depozitare, păstrare, manipulare
- de alimentare - depozitare pe termen scurt
  - depozitare pe termen lung determinată de solicitări sezoniere, vârfuri de cerere, maturizare produse, acţiuni de marketing. Alături de aceste două grupe de funcţii se pot exercita şi alte funcţii suplimentare privind: marcare, etichetare, controlul produselor, derularea comenzilor, ambalare.

2. Depozitarea.

Sarcinile esenţiale ale depozitelor de distribuţie sunt:

- recepţia mărfurilor,
- controlul şi stocajul lor,
- pregătirea comenzilor, ambalarea mărfurilor şi livrarea acestora către beneficiar.

Primele două, respectiv recepţia şi stocajul, corespund circuitului primar, iar a treia, respectiv pregătirea comenzilor si ambalarea, corespunde circuitului secundar sau circuitului de service, impunându-se organizarea depozitelor astfel încât acestea să nu se suprapună. La organizarea interioară a depozitelor se vor avea în vedere următoarele elemente:

- *sistemul constructiv al depozitelor* privind suprafaţa şi înălţimea, numărul nivelurilor, dotarea cu rampe de încărcare-descărcare;
- *condiţiile de depozitare determinate de specificul produselor*: cerinţe de temperatură şi umiditate, necesitatea accesului pentru efectuarea operaţiilor de întreţinere, asigurarea respectării reguli "primul intrat-primul ieşit"

- *modul de ambalare*: natura, forma geometrică și rezistența mecanică la stivuire a ambalajelor de transport,
- *tipul de palete* folosit: simple, cu montanți, ladă, speciale.

Obiectivele amenajării interioare a depozitelor sunt:

- promovarea mecanizării, automatizării, robotizării operațiilor
- stabilirea modului de depozitare
- stabilirea și respectarea cerințelor referitoare la formarea paletelor
- optimizarea transportului intern
- introducerea informaticii în gestionarea activității.

3. Transportul

Din punct de vedere logistic, în legătură cu activitatea de transport se ridică trei probleme:

- care sunt cele mai adecvate mijloace de transport,
- cine prestează transportul: producătorul, comerciantul, altă firmă specializată,
- care sunt instrumentele de planificare, organizare și control pentru desfășurarea corespunzătoare a transportului.

Pentru rezolvarea acestor probleme, în special cele privind mijlocul de transport și cărăuș, sunt importante următoarele criterii:

- Criteriul costurilor și anume costurile de transport, influența costurilor în alte domenii ale logisticii mărfurilor și în afara ei,
- Criteriul de performanță, respectiv: durata transportului, frecvența transporturilor, capacitatea de a constitui rețele de transport, elasticitatea și flexibilitatea variantelor de transport, condițiile de livrare, siguranța transportului, prestații suplimentare.

4. Ambalarea

Toate produsele, în stare naturală sau manufacturate, trebuie să poată fi transportate de la locul fabricării până la locul utilizării sau la consumatorul final, în condiții de menținere a calității și integrității lor, ambalajul fiind elementul material care asigură protecția lor, permite stocarea, transportul acestora. El trebuie să fie tot mai ușor, mai simplu, recuperabil, înzestrat cu virtuți ecologice.

Ambalajul trebuie să răspundă unor cerințe determinate de :

- piață, respectiv de natura consumatorilor,
- de produs, caracteristicile mecanice, componente,
- de utilizarea produsului, manipulare, sistemul de închidere și deschidere al ambalajului,

- transportul, modul de transport utilizat,
- reţeaua de distribuţie, organizarea interioară a magazinelor, condiţii de depozitare,
- reglementări juridice, norme, uzanţe, texte oficiale.

Funcţionalitatea sistemului de ambalare este asigurată atunci când a fost găsită soluţia tehnică adecvată protejării produsului pentru a face faţă la succesiunea diverselor medii, în scopul evitării deprecierii acestuia. Interacţiunea ambalaj-produs vizează optimizarea relaţiei produs-ambalaj cu încadrarea în raportul dintre performanţă-cost. Performanţele se concretizează în asigurarea protecţiei cât mai perfecte a produsului, într-un volum cît mai mic şi cu greutate minimă. Adaptarea ambalajului la un produs constituie un proces complex care presupune identificarea şi respectarea funcţiilor pe care ambalajul trebuie să le asigure, mijloacele prin care sunt puse în acţiune aceste funcţii, obiectivele care se doresc a fi atinse. Aceste funcţii sunt:

- asigură distribuţia deoarece creează unitatea de transport şi asigură menţinerea calităţii,
- facilitează vânzările prin prezentarea atractivă şi prin selectarea produselor conform standardelor.

Nu poate fi neglijată dimensiunea ecologică a ambalajelor, impunându-se o viziune managerială asupra relaţiei "produs-ambalaj-piaţă-poluare", care să ţină cont de cauză (distrugerea mediului înconjurător, legislaţie), efect (sporirea costurilor), obiectiv (minimizarea impactului asupra mediului înconjurător).

5. Derularea comenzilor

Toate activităţile logistice prezentate - depozitare, transport, ambalare - vizează în mod direct fluxul produselor în sistemul de distribuţie fizică. Dar, strâns legate de acest flux al produselor sunt şi fluxurile de informaţii ca bază pentru proiectarea şi dirijarea sistemului de distribuţie, pentru controlul fluxului de produse de la furnizor la client.

Derularea comenzii presupune un flux de date cu privire la: datele comenzii, date despre clienţi, date despre stocurile din depozit, (numărul comenzii, adresa clientului, denumirea, codul articolului, cantitatea, preţul, termenul de livrare, rabatul comercial), toate aceastea contribuind la buna efectuare a prelucrării comenzii, prelucrare care va avea ca rezultat un alt flux de informaţii cu privire la facturi, dispoziţiile de livrare şi statistici ale vânzării.

ROLUL SOCIETĂŢILOR TRANSNAŢIONALE ÎN DEZVOLTAREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI ÎN PERIOADA DE TRANZIŢIE

Elena CONDREA

După decembrie 1989, în condiţiile trecerii României la economia de piaţă şi a deschiderii către economia mondială, se pune problema atragerii de capitaluri străine în economia românească, capitaluri care alături de cele autohtone să contribuie la asanarea şi relansarea activităţii economice.

În perioada regimului comunist, în special în ultimii 10 ani, România fusese supusă unui izolaţionism pronunţat, cu puternice consecinţe negative în plan social şi economic. Urmărind o industrializare forţată, regimul comunist a creat foarte multe întreprinderi în aproape toate domeniile industriei, multe dintre acestea funcţionând pe o bază neeconomică. Odată cu liberalizarea comerţului mondial şi cu deschiderea pronunţată a economiei româneşti, multe dintre aceste întreprinderi nerentabile au fost în imposibilitatea de a face faţă concurenţei internaţionale. Prin urmare, se impunea ca absolut necesar trecerea acestor întreprinderi din proprietatea statului în cea a unor investitori particulari capabili să le aşeze pe principii economice şi să le facă competitive pe piaţa mondială. Majoritatea eforturilor făcute în acest sens s-au îndreptat spre stimularea investiţiilor străine directe din mai multe motive.

În primul rând, decapitalizarea accentuată a economiei, precum şi investiţiile mari care se cereau a fi realizate în retehnologizarea şi modernizarea întreprinderilor româneşti au făcut aproape imposibilă preluarea acestora de către investitori autohtoni. Majoritatea investiţiilor acestora din urmă au constat în firme mici şi mijlocii, orientându-se, la început, mai mult spre domeniile deficitare ale economiei româneşti, comerţul şi serviciile. Astfel, responsabilitatea principală a modernizării economiei româneşti a revenit capitalului străin, în special societăţilor transnaţionale, care au preluat în gestiune active importante ale marilor întreprinderi româneşti.

Pe de altă parte, economia românească dispunea de o serie de avantaje comparative în anumite sectoare de activitate, cum ar fi: agricultura, industria alimentară şi industria bunurilor de consum, avantaje pe care nu le putea

valorifica în lipsa unor investiţii adecvate. Multe dintre capitalurile firmelor străine, dar şi româneşti, s-au îndreptat către aceste sectoare.

În al treilea rând, economia românească suferea de pe urma lipsei unei infrastructuri necesare şi a unor activităţi economice specifice sfârşitului de secol XX şi începutului de secol XXI. Este vorba, în primul rând, de sectorul telecomunicaţiilor, al tehnicii de calcul, al serviciilor financiare şi de consultanţă. Societăţile transnaţionale au intuit capacitatea pieţei româneşti de a genera profituri mari şi, prin urmare, şi-au îndreptat eforturile investiţionale şi către aceste domenii. Alte sectoare erau dominate de monopoluri de stat care controlau în exclusivitate producţia şi distribuţia produselor. Din nevoia de a introduce concurenţa şi transparenţa în aceste sectoare, au fost încurajate investiţiile străine directe.

În al patrulea rând şi cel mai important, era necesară schimbarea mentalităţii societăţii româneşti de la nivelurile ierarhice superioare: manageri, cadre de conducere, şi până la nivelul simplului salariat. Noii proprietari au adus cu ei, pe lângă importante capitaluri investite în retehnologizare sau modernizare, şi know-how-ul necesar desfăşurării unei activităţi profitabile, dar şi cultura organizaţiilor din care făceau parte, obligând angajaţii romani să se adapteze şi integreze în noile condiţii. Această schimbare a mentalităţii era cu atât mai necesară cu cât obiectivul central al economiei româneşti îl constituia integrarea în structurile economice ale Uniunii Europene.

Din păcate însă, anumite disfuncţionalităţi legislative corelate cu lipsa unei politici coerente de atragere şi stimulare a capitalului străin în România au dus la o evoluţie mai puţin dinamică a acestor investiţii decât în alte ţări din Europa Centrală şi de Est.

Principiile care au fundamentat corelarea între politica privind investiţiile străine şi mersul procesului de reformă economică în România pot fi formulate succint astfel:

- atragerea de resurse financiare externe, în special sub formă de asistenţă economică nerambursabilă, pentru susţinerea procesului de transformare a structurilor economice interne;
- orientarea capitalului străin spre sectoarele pentru care deţinem avantaje comparative: agricultura, industria alimentară şi industria bunurilor de consum;
- folosirea unor resurse externe, în special sub forma capitalurilor de împrumut, pentru necesităţile de susţinere a programului pe termen scurt de stabilizare macroeconomică;

- alocarea unor resurse interne și externe importante pentru dezvoltarea infrastructurii (transporturi, comunicații, construcții și utilități publice) și a sistemului financiar bancar pentru asigurarea condițiilor necesare dezvoltării economiei pe ansamblu.

În acest proces de capitalizare a economiei românești, societățile transnaționale mici și mijlocii aveau un rol aparte, ele urmând să fie principala sursă de proveniență a acestor capitaluri. Cu toate acestea, fluxurile de investiții străine directe nu au cunoscut dinamica așteptată.

La sfârșitul anului 1996, volumul total al investițiilor străine în România se ridica la 2,2 miliarde de $, numărul societăților cu participare străină fiind de 49.500.

Din punct de vedere al originii investițiile străine, pe primul loc se afla la acea dată Europa Occidentală (59%), urmată de Asia (17%), America de Nord (10%), Orientul Mijlociu (6%), alte zone (8%).

Primele cinci țări investitoare la sfârșitul anului 1996 erau: Coreea de Sud, Italia, Germania, Olanda, SUA.

Anul 1997, cu toate că fusese anunțat ca fiind anul marilor privatizări, nu a reușit să convingă marile firme transnaționale să investească în România. Dimpotrivă, ponderea capitalului subscris în valută în anul 1997 în valoarea totală a capitalului străin a fost de numai 8,9%, față de 15,6% în 1996 și 28% în 1994; valoarea acestuia s-a situat la aproximativ 310 milioane $. Cu toate că numărul societăților comerciale cu investiții străine a crescut simțitor, marea majoritate a acestor investiții au fost de dimensiuni mici și orientate în special spre comerț. Lipsa de performanță a industriei românești și lipsa facilităților fiscale pentru investițiile în domeniile dinamice ale economiei + sectorul de servicii și financiar + bancar + au dus la orientarea investitorilor mai mult spre domenii cu durata imediată de realizare a profitului.

Anul 1998 a fost unul din cei mai săraci în privința investițiilor străine directe în România. Comparativ cu 1997, investițiile din 1998 s-au situat la nivelul a 50 de procente, reprezentând doar 6,5% din totalul investițiilor străine înregistrate din 1991 până în prezent. La sfârșitul acestui an, volumul total al investițiilor străine directe se ridica la 3.750.620.000 dolari.

Spre deosebire de 1997, ponderea principală a deținut-o în anul 1998 sectorul serviciilor cu 30%, urmat de cel al comerțului cu 23,5% și al import-exportului cu 5%. Ponderea mare a sectorului serviciilor în acest an se datorează faptului că în România au pătruns câteva societăți de asigurări importante cum ar fi Nederlanden (Olanda) și ING Barings (Olanda) precum și începerii privatizării sectorului bancar de stat. De asemenea Regia Autonomă de

Telecomunicații a fost privatizată, acest sector fiind deținut integral de capitalul privat.

Concluziile care se pot trage în legătură cu caracteristicile investițiilor străine directe în România în acești nouă ani sunt următoarele:

- Societățile transnaționale și-au orientat fluxurile de capital către sectoare în care România deținea avantaje comparative, cum ar fi comerțul și unele ramuri ale industriei ușoare;
- Principalele țări investitoare sunt cele din Uniunea Europeană, urmate apoi de cele din Asia și America de Nord. Într-o ierarhie pe țări conduce Olanda (542,4 milioane $). Firmele cu capital american au investit în România 248,7 milioane $. O ofensivă importantă au înregistrat în 1998 firme din Turcia și Austria.
- Pe regiuni, după București (34397 firme străine), urmează Transilvania (8853 firme), Banat (4118 firme) și Crișana (3240 firme), Maramureșul deținea ultimul loc cu numai 1137 firme cu capital străin sau mixt. După cum se poate observa, investițiile străine nu au reușit să reducă disparitățile regionale mari din dezvoltarea României. Lipsa până în 1998 a unei legi a dezvoltării regionale, a făcuit ca marile inegalități create înainte de 1989 să se păstreze și să se adâncească.
- Firma cu cel mai mare capital subscris în 1998 este Logic Telecom SA (Thailanda) cu 41 milioane de dolari, urmată de Krupp Compa Arcuri SA (Germania) cu 12 milioane dolari și BNP - Dresdner Bank - Romania (Franța) cu 10 milioane dolari.

Companiile multinaționale, deopotrivă cele mari și mijlocii, au preferat să penetreze piața românească fie prin constituirea de societăți mixte în colaborare cu parteneri români, fie prin achiziționarea de societăți românești prin programul de privatizare. Ponderea mică a filialelor ex-nihilo în România se explică prin lipsa unor facilități suplimentare acordate pentru crearea de noi capacități de producție, precum și lipsa unor practici contabile de amortizare rapidă a investiției (amortizarea accelerată).

În lipsa unor prevederi contractuale clar negociate, multe dintre transnaționalele venite în România au recurs la disponibilizări de personal, în special în întreprinderile din sectorul industrial. Posobilitatea de absorbție a acestora pe termen scurt și mediu este relativ redusă datorită lipsei de interes pentru crearea de noi capacități de producție, ca și a investițiilor în infrastructură.

România a beneficiat la începutul anilor 1990 de o excelentă conjunctură internațională. Deschiderea țărilor din Est către economia mondială era așteptată

de toţi marii investitori, dornici să-şi extindă activitatea pe noi pieţe. Piaţa ţărilor în tranziţie se prezenta ca o piaţă "emergentă", cu mari posibilităţi de realizare a profiturilor şi recuperarea rapidă a investiţiilor. În plus, criza asiatică şi mai apoi latino-americană, puteau duce la o redirecţionare a investiţiilor către noile pieţe europene, mai ales către cele care ofereau o politică coerentă de atragere şi stimulare a investiţiilor.

Din păcate însă, din anumite motive, România nu a reuşit să-şi valorifice decât în mică măsură avantajele naţionale şi internaţionale de care beneficia. La sfârşitul anului 1998 investiţiile străine directe în România se cifrau la 3.462.210.810 $, de 8 până la 10 ori mai puţin faţă de ţările considerate cele mai avansate ale regiunii - Polonia, Ungaria, Cehia şi Slovenia.

Pentru următoarea perioadă, deşi avantajele interne ale României se menţin, va deveni din ce în ce mai dificilă atragerea de investiţii externe, datorită recesiunii globale cu care se confruntă economia mondială; crizele din acest deceniu din Asia, Rusia şi America Latină au provocat o "fugă" generală de capital, din ţările în curs de dezvoltare către ţările dezvoltate şi au accentuat neîncrederea investitorilor faţă de pieţele emergente.

Considerăm că prin politica economică bazată pe priorităţi, pe încurajarea investiţiilor în sectoare care oferă avantaje competitive relative, prin stimulente oferite marilor investitori, fluxurile de capital străin spre România pot fi sporite considerabil în viitor.

Bibliografie

1. ***, *Anuarul statistic al României pe anul 1998.*
2. ***, *Buletinul informativ al Comisiei Naţionale de Statistică pe anul 1998.*
3. ONU, *Rapoartele asupra investiţiilor mondiale*, anii 1994-1997.

CONSIDERAȚII PRIVIND CONDUCEREA DIVERGENȚELOR

Luigi DUMITRESCU

Motto:

"Prăpastia dintre felul în care o persoană ar vrea să trăiască şi cum trăieşte în realitate este aşa de mare încât un om care neglijează ceea ce se face acum pentru ceea ce s-ar putea face, învaţă drumul autodistrugerii şi nu al autoprotejării".

N. Machiavelli

Pentru orice abordare despre teoria organizaţiei, neglijarea sau ocolirea realităţii politice a organizaţiilor ar reprezenta un demers incomplet sau o eroare sau amândouă la un loc, deoarece toate organizaţiile, indiferent de mărimea lor, sunt în acelaşi timp şi sisteme politice. În toate organizaţiile există indivizi şi grupuri aflate în competiţie pentru influenţă sau resurse, există diferenţe de opinii şi valori, conflicte ale priorităţilor şi scopurilor. Există grupuri de presiune, rivalităţi şi cointeresări, ciocniri între personalităţi şi alianţe. În acest context, conducerea organizaţiilor ridică în faţa managerilor mai multe întrebări. Existenţa divergenţelor în cadrul organizaţiei este un lucru bun sau doar inevitabil? Omul este silit să intre în competiţie sau este competitiv prin natura sa? Competiţia este utilă şi de dorit în cadrul organizaţiei sau este o forţă distructivă? Dezacordurile ar trebui să existe sau ar trebui eliminate? Conflictul este ceva necivilizat şi degradant sau un produs natural al forţelor opuse cumulate, ce se cere înţeles şi condus dar nu eliminat?

Indiferent care sunt răspunsurile la aceste întrebări – şi lucrarea va sugera câteva – managementul oricărei organizaţii presupune într-o mare măsură şi gestionarea dezacordurilor. Grupurile în organizaţii au roluri diferite, scopuri diferite, abilităţi diferite, aşa cum le au şi indivizii. Îmbinarea acestor dezacorduri într-un întreg coerent constitui sarcina principală a managementului.

O asemenea îmbinare presupune să dai prioritate unor grupuri asupra altora, să ignori anumite priorităţi sau preferinţe şi să le accepţi pe altele, să

frânezi unele iniţiative, promovându-le pe altele, să promovezi anumiţi oameni sau să retrogradezi pe alţii.

Pentru că este o banalitate să afirmi acest lucru, dar hotărârile privind dezacordurile din cadrul organizaţiei iau cea mai mare parte din timpul şi energia managerului şi nu întotdeauna au rezultate pozitive. Majoritatea managerilor apreciază că problemele de interacţiune dintre compartimente şi dintre indivizi, fie pe verticală, fie pe diagonală sau pe orizontală, au necesitat cele mai complexe decizii.

Plecând de la această realitate a practicii manageriale, studiile întreprinse au relevat următoarele concluzii:

- 87% din managerii de nivel mediu au simţit că au făcut foarte rar faţă conflictelor şi că atunci când le-au abordat, încercările au fost mai degrabă inadecvate;
- 65% din managerii funcţionali cred că cea mai importantă problemă nerezolvată a organizaţiei a fost lipsa de abilitate a conducerii de top de a-i ajuta să rezolve rivalităţile dintre grupuri, lipsa cooperării şi comunicarea săracă;
- 53% din managerii funcţionali au recunoscut că dacă ar dori un alt fel de comportament din partea superiorilor lor, acesta ar viza ajutorul primit pentru înţelegerea problemelor de comunicare ce există la nivelul tactic al conducerii.

Indiferent dacă omul organizaţional este, prin natura sa, competitiv şi agresiv sau mai degrabă conciliant prin naştere şi împins spre "agresiune" de anumite frustări sau presiuni ale mediului, această problemă a născut speculaţii timp de decenii şi va continua să le nască.

Din fericire pentru demersul făcut pentru înţelegerea comportamentului în organizaţii, putem afirma că la vârsta maturităţii omul a achiziţionat sau şi-a dezvoltat obişnuinţele competiţiei, este o creatură obişnuită cu agresiunile. Modalităţile de conducere a acestei stări, de canalizare a energiilor şi de rezolvare a problemelor ei constituie **arta sau ştiinţa politicilor în organizaţii**.

Înţelegerea naturii divergenţelor, a situaţiilor în care sunt utile şi în care sunt dăunătoare, conştientizarea surselor posibile de conflict şi a strategiilor pentru conducerea conflictului, abilitatea de a distinge între "simptome" şi "boală", între tactici politice şi dezacorduri mascate sunt esenţiale pentru o conducere eficace şi eficientă a organizaţiilor şi chiar, aşa cum sugera Machiavelli, pentru supravieţuirea individuală.

Gestionarea divergenţelor reprezintă un proces complex ce presupune parcurgerea următoarelor etape: 1). stabilirea naturii dezacordurilor; 2). evidenţierea cauzelor conflictului; 3). stabilirea simptomelor şi adoptarea

tacticilor conflictului; 4). stabilirea strategiilor; 5). evidenţierea implicaţiilor în cadrul organizaţiei.

Natura dezacordurilor

O lume fără dezacorduri este practic de neconceput. Dar de un lucru putem fi siguri: o lume fără dezacorduri în opinii, valori, priorităţi, talente şi personalităţi ar fi o lume fără lumini şi umbre, o lume mohorâtă. Avem nevoie să exploatăm dezacordurile noastre, nu să ne plângem de ele.

Pentru a face acest lucru, mai întâi trebuie să distingem tipurile de dezacorduri. În organizaţii putem distinge trei manifestări ale dezacordului: a). controversa; b). concurenţa; c). conflictul.

Cuvintele ce reflectă cele trei manifestări au nuanţe diferite şi deşi este greu să definim aceste nuanţe, vom aborda în general **controversa** şi **concurenţa** ca lucruri utile pentru organizaţie, în timp ce **conflictul** îl vom privi ca pe un lucru inutil, chiar dăunător.

Controversa şi *concurenţa* pot deveni surse de dezbinare atunci când ele degenerează în *conflict* sau, ocazional, ele sunt rele pentru că sunt văzute ca simptome sau rezultate ale conflictului. În acelaşi timp, conflictul poate să apară şi din alte surse decât controversa şi concurenţa.

În acest context, dilema managerială poate fi formulată astfel: cum să ai controversă şi concurenţă fără conflict; cum să previi degenerarea lor în conflict; cum să transformi conflictul, acolo unde el există, în controversă şi concurenţă.

Există, inevitabil, pesimiştii care cred că toate competiţiile degenerează în cele din urmă în conflict, omul fiind, prin natura sa, meschin şi lacom. Există idealişti care ar vrea să excludă orice concurenţă, deoarece ea tinde să facă omul meschin şi lacom. Fără îndoială că cei mai mulţi oameni se situează la mijloc. Cei mai mulţi oameni cred că atât controversa cât şi concurenţa sunt valoroase atâta timp cât nu degenerează în conflict.

Înţelegerea şi gestionarea conflictului presupun, în primul rând, abordarea caracteristicilor şi conducerii eficiente atât a controversei cât şi a concurenţei. Prin eficienţă înţelegem că respectiva controversă sau concurenţă propagă efecte benefice pentru cea mai mare parte a membrilor organizaţiei şi pentru organizaţie ca sistem.

a). **Controversa** – experienţa de fiecare zi confirmă faptul că exprimarea opiniilor şi punctelor de vedere diferite favorizează, de regulă, demersul în găsirea soluţiei optime. Controversa, rezolvarea dezacordurilor prin discuţie,

reprezintă forme de comunicare care, în principiu, trebuie să fie încurajate de manageri.

b). **Concurența** – poate fi, de asemenea, productivă sau dăunătoare. Concurența are efecte pozitive atunci când: stabilește standarde; stimulează și canalizează energiile; realizează selecția.

Practica managerială a evidențiat și evidențiază faptul că efectele pozitive sau negative ale concurenței depind de măsura în care aceasta este deschisă sau închisă. Competiția închisă este numită concurență cu sumă zero. O persoană câștigă în detrimentul celeilalte. Concurența deschisă apare atunci când există o cantitate finită. În acest caz toate părțile implicate pot să-și mărească câștigul. Dacă o parte câștigă mai mult decât alta, acest lucru nu se face în detrimentul ultimei.

c). **Conflictul** – reprezintă ultima formă de manifestare a dezacordului. Simptomele unui conflict organizațional pot fi următoarele: 1). slaba comunicare orizontală și verticală; 2). ostilitate și invidie între grupuri; 3). fricțiuni între persoane; 4). escaladarea arbitrajului, determinată de faptul că din ce în ce mai mult, conflictele dintre grupuri tind să fie transferate la niveluri ierarhice superioare și, spre exemplu, ceea ce a debutat ca o problemă între funcționari privind retragerea unui credit devine o confruntare între șeful compartimentului de finanțe și cel al compartimentului comercial, care va fi rezolvată de directorul general; 5). înmulțirea regulilor și regulamentelor; 6). moral scăzut datorat frustrațiilor care duc la ineficiență.

Cauzele conflictului

În ciuda unor abordări diferite, în majoritatea lor, specialiștii recunosc că certurile înăbușite, competițiile pot fi cauze imediate, dar toate derivă din două aspecte fundamentale: a). obiectivele și ideologia; b). teritoriul (domeniul) în care apare conflictul.

a).**Obiective și ideologii** – când două sau mai multe grupuri care interacționează au scopuri, priorități sau standarde diferite, este ca și cum ar intra în conflict. Cu cât gradul de interdependență dintre grupuri crește, cu atât devine mai importantă relația dintre obiectivele și ideologiile lor.

Ideologia este un set de norme de comportare, de standarde și valori. Colectivele de lucru, de exemplu, au fost instruite să păstreze controlul total și să respecte sistemul de reguli instituit, în timp ce personalul dorește mai multă flexibilitate și libertatea de a ignora regulile și regulamentele. Alte diferențe ideologice se pot referi la scopurile organizației, nevoile sociale ale angajaților etc.

b). **Teritoriul**

Robert Ardrey în cartea sa "Imperativul teritorial" a început spunând că motivaţia comportamentului multor animale este teritoriul.

Un teritoriu este o suprafaţă din spaţiu, apă, aer sau pe pământ, pe care un grup de animale sau un animal îl apără, fiind o proprietate personală. Cuvântul mai este, de asemenea, folosit pentru a denumi o *constrângere internă* din fiinţele vii de a poseda şi a apăra un astfel de spaţiu. De aceea, o specie de animale terestre este una în care masculii, şi uneori femelele, se luptă pentru a apăra sau cuceri o proprietate.

Tacticile conflictului

Multe din tacticile folosite de grupurile aflate în conflict sunt identice cu simptomele conflictelor prezentate anterior. Mai multe din aceste tactici sunt ele însele rezultate ale unui conflict mai vechi. În unele analize ale conflictului, aceste tactici vor fi identificate drept cauze. Dar ele nu sunt cauze prime, cu toate că ele însele îşi au rădăcinile într-un conflict fundamental.

Strategiile manageriale

Obiectivele oricărei strategii manageriale vor fi:

a) să transforme conflictul într-o competiţie profitabilă sau într-un argument semnificativ;
b) dacă acest lucru nu este posibil, să controleze conflictul.
c) Strategiile de reglare cuprind:
d) arbitrajul;
e) reguli şi proceduri;
f) planul de coordonare;
g) confruntarea;
h) separarea;
i) neglijarea.

EVOLUŢII ACTUALE ALE PIEŢII MUNCII

Magdalena GHISOIU

Piaţa muncii se caracterizează, în principal, prin segmentarea ei şi printr-o concurenţă imperfectă, ceea ce demonstrează complexitatea mecanismului de funcţionare.

Obiectul dualismului. Teoria dualã se bazează pe segmentarea pieţei muncii, pe de-o parte, într-un "sector primar", care include firmele cu o cifră de afaceri impresionantă şi cu un dinamism deosebit, iar pe de altă parte, într-un "sector secundar", specific firmelor mici sau a căror performanţe financiare sunt modeste.

În cadrul primului sector, rata de sindicalizare este ridicată, contractele de muncă se încheie pe perioade nedeterminate, angajările şi promovările se fac pe baza unor criterii exigente, iar lucrătorii obţin pe lângă salarii ridicate, prime, bonusuri şi alte facilităţi. În opoziţie cu această situaţie, în sectorul secundar, salariile sunt mici, contractele de muncă se încheie pe perioade determinate, predomină insecuritatea muncii, sindicatele sunt cvasiinexistente, iar revendicările salariaţilor nu sunt luate în considerare.

Dualismul nu trebuie privit într-un mod restrictiv, sub aspect formal, adică a diferenţelor care apar în nivelul salariului, a fenomenelor de discriminare sau a condiţiilor de muncă, cu toate că acestea au cel mai mare impact asupra angajaţilor. Reprezentanţii teoriei dualiste încearcă să explice segmentarea pe baza fundamentelor tehnologice, în special, iar radicalii consideră că diviziunea muncii stă la baza fenomenului. Existenţa celor două sectoare nu reprezintă o anomalie, o stare negativă conjuncturală care trebuie depăşită, cât mai curând o caracteristică importantă a pieţei muncii, a modului extrem de complex în care funcţionează.

Obiectul dualismului se caracterizează în formele semnificative pe care le îmbracă piaţa muncii, modul specific de funcţionare a fiecărui segment, barierele şi interferenţele inerente care apar.

Sintetic, elementele de diferenţiere pot fi prezentate prin:

- mărimea salariului nominal şi a altor remuneraţii;
- securitatea locurilor de muncă;
- statutul social oferit lucrătorului;

- condiţiile de muncă;
- rata de sindicalizare;
- puterea sindicatelor în cadrul negocierilor;
- contractul lucrătorilor asupra angajării şi utilizării forţei de muncă - posibilităţile de promovare şi de realizare a carierei profesionale;
- formarea profesională asigurată în cadrul firmei;
- durata săptămânii de lucru şi a concediilor de odihnă.

Dualismul presupune o opoziţie care se materializează într-o polarizare netă între extreme, ceea ce înseamnă diferenţe mari între salarii, între muncile calificate şi necalificate şi slujbele muncitorilor autohtoni şi străini. Corespunzător acestor situaţii apare frecvent denumirea de "insiders" pentru lucrătorii din sectorul primar şi de "outsiders" pentru cei din celălalt sector. Primilor le revine în final o rentă de situaţie, deoarece salariul lor depăşeşte întotdeauna media pe economie. În ultima perioadă de timp, practica dovedeşte că în ţările dezvoltate economic, salariul nu reprezintă variabila atractivă dominantă pentru individ, cât ceilalţi factori şi, mai ales, condiţiile de muncă şi posibilităţile de promovare în posturi de conducere şi cu un prestigiu social important.

Cauzele care **determină segmentarea** sunt legate de politicile diferitelor firme, dar şi de factori externi, cum ar fi:

a) Acţiunea sindicatelor care are ca efect ameliorarea salariilor unor grupuri de lucrători. Patronatul răspunde acestor provocări prin simularea stabilităţii în vederea sporirii productivităţii muncii şi a preţurilor.

Deşi politicile naţionale în domeniul forţei de muncă se bazează pe decizii legislative care unifică statutul lucrătorilor, în multe cazuri sindicatele din anumite ramuri au puterea de obţine sporuri însemnate de salarii, ceea ce contribuie la segmentarea pieţei muncii. În Franţa, de exemplu, "convenţiile colective în domeniul petrolului sunt mai favorabile decât cele din domeniul textilelor, iar la Renault se oferă contracte de muncă mult mai bune decât în siderurgie"[1].

b) necesitatea reducerii cheltuielilor cu salariile. În cadrul întreprinderilor mari a existat o tendinţă de omogenizare a forţei de muncă, prin acordarea unor salarii mari, din dorinţa de a integra cât mai bine lucrătorii care au un rol decisiv în procesul de producţie.

Pentru a limita costurile, firmele sunt tentate să micşoreze salariile personalului care ocupă o poziţie periferică în raport cu activitatea centrală, ca de exemplu: lucrătorii de la întreţinere, şoferi, femei de serviciu, etc. Mai mult, în unele cazuri, aceşti lucrători sunt disponibilizaţi, iar activităţile lor sunt

externalizate, apelându-se la serviciile oferite de firme specializate. În acest mod, a apărut distincţia dintre personalul "esenţial" (sau primar) şi cel secundar. Pentru multe firme, personalul ocupat în procesele de muncă periferice constituie o "rezervă" de mână de lucru, formând un segment care se poate adapta mai rapid decît cel din exterior. Aceşti lucrători şi-au însuşit în bună măsură procesul tehnologic din interiorul firmei, iar performanţele fiecăruia sunt cunoscute astfel încât se poate proceda mai uşor la o selecţie în vederea ocupării unor locuri de muncă sau pentru o eventuală formare destinată unor calificări noi.

În opoziţie cu această situaţie, în cadrul firmelor cu performanţe economice slabe, interesul pentru o asemenea politică dispare, iar costurile cu personalul secundar nu se justifică, externalitatea mâinii de lucru fiind tot mai mult practicată.

c) Necesitatea calificării înguste, pentru unele locuri de muncă specifice unor procese de producţie, este o altă cauză a segmentării. Noţiunea de "formare specifică" a fost introdusă în literatura de specialitate de G.S. Becker. Calificările înguste corespund unor procese tehnologice rare şi din acest motiv nu sunt transferabile de la o firmă la alta. În acelaşi timp, formarea profesională a acestor lucrători necesită cheltuieli mari şi poate fi realizată în cadrul unui sistem centralizat de pregătire. Din momentul în care aceste calificări sunt realizate, atât firmele cât şi lucrătorii sunt tentaţi la individualism. Explicaţia este simplă: firmele doresc să-şi conserve personalul pentru a-şi micşora costurile, iar lucrătorilor li se reduc perspectivele angajării în alte locuri de muncă, dacă nu acceptă o nouă pregătire profesională, ceea ce necesită efort şi bani.

d) Conjunctura economică. Pe lângă modificările din structura economiei, un impact tot mai mare asupra segmentării pieţei muncii îl au schimbările care se produc în creşterea economică. Se constată că firmele care aparţin sectorului primar sunt mai stabile, deoarece şi-au diversificat suficient activitatea, astfel încât să nu fie afectate profund de o criză economică. În schimb, firmele mici sunt în general mult mai sensibile la evoluţia conjuncturii economice, iar în multe cazuri, sectorul secundar se transformă într-o piaţă neoficială a muncii (sau piaţa neagră), în cadrul căreia lucrătorii sunt angajaţi fără contracte de muncă şi cu un salariu sub nivelul minim pe economie.

Alte teorii legate de dualismul pieţei muncii. Teorii recente pun în evidenţă o piaţă duală a muncii caracterizată prin prezenţa, pe de-o parte, a unei pieţe interne, care funcţionează în interiorul unei firme şi, pe de altă parte, a unei pieţe externe, respectiv pe ansamblul economiei, unde are loc selecţia lucrătorilor pentru orice firmă.

Această teorie pune accentul pe faptul că întreprinderile, prin politicile lor în domeniul utilizării forţei de muncă au un rol activ în ceea ce priveşte segmentarea.

Analiza pieţei'muncii, din acest punct de vedere, presupune două etape şi anume:

1. Analiza politicilor autonome ale întreprinderilor în ceea ce priveşte utilizarea forţei de muncă care duce la stabilitate, fie la flexibilizare.
2. Analiza pieţei externe a muncii.

1. Y.Vincens explică formarea pieţei interne prin faptul că "obţinerea profitului implică un efort constant de scădere a costurilor unitare, ceea ce menţine fliexibilizare suficientă a factorilor de producţie. Utilizarea mâinii de lucru va fi guvernată de acelaşi obiectiv. Dar întreprinderile trăiesc într-un univers de informare, incomplet şi într-o schimbare permanentă. Ele trebuie să facă faţă unor incertitudini şi într-o schimbare permanentă. Ele trebuie să facă faţă unor incertitudini şi unei instabilităţi care le impun o anume organizare a muncii care să corespundă acestei situaţii"[2].

Pe acest temei, politicile firmelor reflectă un compromis care se mentalizează, pe de-o parte, într-o tendinţă de stabilizare a forţei de muncă, ceea ce stimulează formarea unei pieţe, iar pe de altă parte, de flexibilizare, pentru a obţine rentabilitatea directă.

Aceste două politici nu sunt opuse, dimpotrivă sunt complementare şi exprimă complexitatea deciziilor legate de gestionarea forţei de muncă.

Piaţa internă a muncii este destul de bine conturată şi funcţionează după reguli precise instituite de firme. Doeringer o defineşte ca "o unitate administrativă în interiorul căreia remunerarea şi utilizarea muncii se realizează după reglementări şi proceduri administrative"[3].

Pentru întreprindere, această piaţă îi oferă posibilitatea de a rentabiliza investiţiile. Pentru lucrători este benefică deoarece sporeşte securitatea muncii, salariul şi oferă o mai bună transparenţă în sistemul de promovare. De asemenea, se produce o difuzare a unei culturi a muncii prin comunicaţii, forme profesionale, acordate de prime sau alte facilităţi, precum şi şanse sporite legăturilor dintre individ şi firmă.

Avantajele întreprinderii primează deoarece recrutarea lucrătorilor din exterior este tot mai costisitoare. Pe lângă cheltuielile cu recrutarea, testarea probele de lucru, mai intervin şi cele cu formarea profesională, adaptarea şi, în ultimul rând, pierderile legate de erorile în aprecierea lucrătorilor angajaţi. Din acest motiv, politicile autohtone de personal au un caracter cumulativ şi

ireversibil, iar întreprinzătorii care nu le practică sunt tot mai puţini, deoarece au greutăţi tot mai mari în recrutarea şi conservarea forţei de muncă.

2. Pieţei interne îi corespunde una externă unde remunerarea şi folosirea forţei de muncă este rezultatul confruntării dintre cererea şi oferta de muncă.

Piaţa externă compensează rigidităţile determinate de politicile de gestiune proprii firmelor, care au constituit întotdeauna o frână în calea mobilităţii, şi permite o marjă de manevră pentru întreprinzători, pentru a face faţă unor incertitudini. Această formă a pieţei este o reacţie la posibilitatea de a transforma salariul într-un cost fix, ceea ce ar contribui la diminuarea şanselor de a reduce costurile cu remunerarea muncii.

Problema interiorizării sau exteriorizării mâinii de lucru va predomina în cadrul unei firme în funcţie de evoluţia indicatorilor economici sau a stării economiei în ansamblul ei.

Note:

1. Dominique Gambier, Michel Vernieres, *Les marché du travail*, Ed. Economica, Paris, 1991, p.123.
2. J. Vincens, *Economie du travail et théorie de l'entreprise*, Toulouse, 1980, p.7.
3. D. Gambier, M. Vernieres, *Le marche du travail*, Ed. Economica, 1991, p.101, după "Internal labor markets and manpower analysis", Lexington, 1971, p.8.

POSIBILITĂȚI DE REDUCERE A DEZECHILIBRELOR PE PIAȚA MUNCII

Gabriela BODEA

Știm cu toții că actualmente, piața muncii se confruntă cu probleme acute. Ca urmare, fiecare idee avansată în direcția micșorării deficiențelor existente (în special a ratei tot mai avansate de persoane ș.a.) trebuie privită cu cea mai mare atenție. Adesea, căile de rezolvare a anumitor dezechilibre sunt urmarea unor *compromisuri*. De asemenea, nu de puține ori, soluțiile avansate de specialiști în domeniul economico-social vizează doar aspecte teoretice, iar concretizările fenomenelor își găsesc loc abia ulterior, mai greu decât ne putem închipui.

De pildă, o anchetă realizată în Franța, în 1998, a cuprins - ca punct central - relevarea, de către cetățenii obișnuiți, a principalelor fenomene *așteptate în mod real* pe piața muncii, în următorii 10 ani. Cele mai importante răspunsuri s-au concretizat în următoarele[1]:

- crearea de locuri de muncă;
- scăderea ratei șomajului;
- aplicarea reducerii timpului de muncă la 35 ore săptămânal (sau a altor elemente de ușurare a sarcinilor);
- creșterea salariului și a îndemnizațiilor (ajutoarelor) corespunzătoare timpului lucrat și vechimii în muncă;
- reducerea sarcinilor fiscale;
- mai mult liberalism;
- un salariu decent, suficient pentru reducerea sărăciei;
- tendința de apropiere în privința șanselor la muncă;
- egalitarism în privința salariilor cuvenite pentru munci similare;
- securitatea și stabilitatea locului de muncă;
- îmbunătățirea condițiilor de lucru;
- scăderea vârstei de pensionare și acordarea diverselor facilități în caz de prepensionare;
- mai mult timp liber;
- favorizarea muncii manuale (în vederea scăderii ratei șomajului);
- condamnarea automatizării;

- un trai fără problema zilei de mîine;
- interdicţia cumulului în muncă;
- mai mult dialog între patronat şi sindicate.

Contradictorii sau nu, soluţiile practice găsite ca răspuns la dereglementările sociale existente în lume vizează - în opinia noastră - ideea unui *pact de ocupare a forţei de muncă*. În această ordine de idei, menţionăm că în luna februarie 1999 a avut loc, la Bonn, o întâlnire oficială a miniştrilor muncii din ţări europene, în cadrul căreia s-au convenit o serie de decizii şi s-au discutat următoarele aspecte[2]:

a) după primatul - în ultimii ani - al sferei monetare şi al celei politice (în legătură cu crearea spaţiului Europei Unite), preocuparea centrală a prezentului şi a viitorului trebuie să fie axată pe *politica în domeniul muncii.*
b) interesul social se va focaliza asupra grupelor tinere de vârstă, apte de muncă şi capabile să păstreze activităţi remunerate;
c) din perspectiva legată de *praxis*, se consideră că nu e deloc întâmplătoare amânarea lărgirii spre est a Uniunii Europene, deoarece, dacă ţările din centrul şi estul continentului ar fi integrate în scurt timpo de-aici încolo, piaţa forţei de muncă şi infrastructura ţărilor limitrofe *ar fi puternic afectate;* de aceea, există părerea potrivit căreia prelungirea perioadei de tranziţie spre economia de piaţă a statelor din centrul şi estul Europei este chiar *dorită* de către unii reprezentanţi ai forurilor superioare europene.

În scopul diversificării strategiilor globale de acţiune împotriva dezechilibrelor de pe piaţa muncii, prezentăm în cele ce urmează *un plan strategic*, cuprinzând câteva *scenarii teoretice evolutive*:

Tabelul 1. Scenarii privind cadrul general şi posibilităţile de reducere a dezechilibrelor pe piaţa muncii

Scenariul / Domenii - *cheie*	Scenariul I *Blocajul*	Scenariul II *Concurenţa*	Scenariul III *Adaptarea*	Scenariul IV *Cooperarea*
Mediul internaţional	non-cooperativ	puţin cooperativ	cooperativ pe, plan regional	cooperativ, pe plan european şi mondial
Sistemul productiv: caracteristici	- concurenţă - adaptare insuficientă - segmentarea	- competitivitate - inovaţie tehnologică - segmentarea	- inovaţie organizaţională - internaţionalizare	- super competenţă - performanţe - dezvoltare

	pieţelor - piaţă rigidă a muncii	pieţelor - tendinţa de externalizare	- cooperare "în lanţ"	locală - mutaţii inter-sectoriale
Valori, comportamente	- venituri - politica "fiecare pentru sine - rigiditate în programul de muncă - negocieri reduse	- venituri - arbitraj individual - program de lucru relativ rigid	- obiective individuale şi de grup - noi optici privind timpul de muncă, sistemul de negociere şi veniturile	- alegeri privind timpul de lucru - diversitatea ritmurilor de muncă - obiective globale - cooperare
Cadrul juridic şi instituţional	- adaptare defensivă pe piaţa muncii - puterea normativă a statului - "statul jandarm"	- adaptare progresivă - puterea normativă impusă de firme - forţă mică a sindicatelor - încercări de descentralizare a puterii pe piaţa muncii - "statul - providenţă"	- construcţia unui nou cadru instituţional privind reglementările pe piaţa muncii - intenţia de reducere legală a duratei muncii - "statul - garant" al drepturilor cetăţenilor	- transformări radicale în cadrul juridic, în privinţa politicii sociale - redistribuiri ale responsa-bilităţilor sociale - "statul - partener"
Acţiuni pe piaţa muncii	*măsuri "mascate" şi pe termen scurt, din iniţiativa statului*	*măsuri la nivel macroeconomic, dar reduse la stadiul de "suficienţă"*	*măsuri concrete conform necesităţilor manifestate pe plan regional*	*măsuri de anvergură, cuplând economicul cu socialul, pe plan mondial*

Ce putem constata?

Primul scenariu (văzut ca o *stare de blocaj general)* poate fi asemănat tendinţelor luate de unele politici naţionale în sectorul economico-social; deşi *funcţionează* la anumiţi parametri în multe ţări ale lumii, el nu este de dorit în condiţiile progresului actual, deoarece:

- se bazează pe un mediu non-cooperativ -ori tendinţa contemporană este tocmai cooperarea;

- îi este proprie o adaptare insuficientă la condiţii generale ale pieţei;
- se caracterizează printr-o piaţă rigidă a muncii;
- este mulat pe trăsăturile "statului - jandarm";

În consecinţă, încercările de sensibilizare a acestui "bloc" de date nu pot îmbunătăţi radical situaţia pieţei muncii şi nu vor reuşi să-i reducă dezechilibrele *pe termen lung.*

Scenariul al doilea (potrivit ca unul propriu *concurenţei*), caracterizat printr-un sistem relativ cooperativ, oferă mai multe şanse decât cel anterior, însă rămâne deficitar în sfera politicii sociale, deoarece, cu toată adaptarea lui progresivă şi tendinţa spre externalizare, nu reuşeşte să facă faţă puterii "statului -providenţă".

Al treilea scenariu (caracterizat prin tendinţa clară de *adaptare* la nou şi la cerinţele pieţei) se bazează pe inovare, pe încercările de a domina prin interesele de grup (nu prin cele personale) şi pe concepţii novative în domeniul legislaţiei, concurenţei, timpului de lucru, politicii sindicate ş.a. Ca urmare "statul - garant" al drepturilor cetăţeanului impune respectarea unui cadru instituţional adecvat în domeniul social, orientat spre obiectivul cooperării regionale.

Scenariul al patrulea (*Cooperarea*) structurează cadrul modern al transformărilor sociale actuale, punând accentul pe mutaţii intersectoriale, pe alegeri privind timpul de muncă, pe negocierile colective şi pe puterea sindicatelor, toate desfăşurate într-un mediu concurenţial propice dezvoltării de ansamblu. Totuşi, el este un scenariu încă teoretic, deoarece puţine state se situează pe poziţia de a-l putea respecta şi urma (datorită resurselor de care dispun şi conjuncturii momentului).

Problemele pieţei muncii sunt prea extinse, pentru a putea fi lăsate doar la latitudinea unor scenarii, exploratorii. Se cer avansate propuneri clare, care să aibă în vizor posibilităţile practice, concrete, de reducere a dezechilibrelor proprii acestui segment al realităţii contemporane.

În luna noiembrie 1998, la Düsseldorf, la Conferinţa Internaţională asupra problemelor pieţei muncii - cu titlul "Agenda 2001", s-au pus în discuţie perspectivele unei *Uniuni Europene în privinţa politicii sociale şi în special a ocupării.* Conferinţa a avut drept scop esenţial aprecierea impactului avut de noile programe în domeniu, asupra întregii sfere sociale mondiale (dată fiind etapa actuală a *construcţiei europene*). Punctul central al dezbaterilor s-a dovedit a fi faptul că analiza conjuncturii deceniului nostru relevă că evoluţia *de ansamblu* a politicii sociale europene n-a fost determinată de o manieră

mecanicistă, adică n-a funcţionat doar prin prisma interesului dovedit de instituţiile de profil. Ea a fost sprijinită de interesul real al statelor dornice să contribuie la soluţionarea unor probleme precum sărăcia, nivelul redus de trai, şomajul ş.a.

În ideea construirii unor strategii macroeconomice având ca obiectiv îmbunătăţirea politicii sociale, s-au formulat numeroase sugestii. Dintre toate acestea, ne vom opri asupra acelora care marchează paşi noi *în sprijinul articulării sferei economice cu cea socială*. Motivul? Considerăm că, din punct de vedere teoretic, *ruptura* dintre economic şi social, despre care se vorbeşte uneori, este doar un produs al modului de organizare al economiei de piaţă şi nicidecum o realitate. Nici n-ar fi posibilă, de fapt, o asemenea fragmentare, întrucât cele două componente amintite *se corelează şi sunt laturi complementare ale aceluiaşi întreg*.

Întra-devăr, există deseori între *logica economică* şi cea *socială*, privite ca două concepţii uneori *distanţate*, uneori *alternative*. Aceste diferenţieri creează, însă, şansa avansării unor *ideotipuri* privind posibila soluţionare cel puţin a dezechilibrelor de pe piaţa europeană a muncii.

1. Liberalizarea pieţelor

- *Ipoteze*
  - acordarea priorităţii, la nivel european şi apoi mondial, pentru liberalizarea completă a preţurilor şi tarifelor pe toate pieţele: a mărfurilor şi serviciilor, a capitalului şi mai ales - în cazul nostru - a muncii (ca factor principal al competitivităţii);
  - accesibilitatea unui model bazat pe asemenea premise.
- *Consecinţe pozitive:*
  - ameliorarea situaţiei ocupării, înţeleasă ca eliminare a rigidităţii din funcţionarea pieţei muncii;
  - flexibilizarea salariilor;
  - îmbunătăţirea gradului de ocupare;
  - perspective pozitive privind reducerea timpului de muncă;
  - adaptarea normelor legislative şi metodologiilor în vigoare, la cerinţele gestionării optime a resurselor umane;
  - echilibrarea raportului cerere-ofertă pe piaţa muncii;
  - garantarea unor venituri minime *realiste* pentru persoanele concediate;
  - libera circulaţie, egalitatea tratamentului şi a şanselor la lucru pentru muncitorii proveniţi din ţările europene.

- *Consecinţe negative*:
  - menţinerea discrepanţelor între veniturile salariale;
  - pericolul apariţiei anumitor forme de concurenţă neloială;
  - fragmentarea structurii sociale.

2. Convergenţa intereselor sociale prin intermediul cooperării

- *Ipoteze*
  - creşterea gradului de coerenţă şi de integrare a sistemelor productive;
  - coordonarea politicilor sociale naţionale şi acorduri inter-state în problema ocupării;
  - existenţa resurselor bugetare suficiente pentru combaterea recesiunii şi lărgirea măsurilor cu caracter social pe piaţa muncii;
- *Consecinţe pozitive:*
  - progresul în privinţa coeziunii sociale;
  - influenţele faste asupra globalizării pieţelor;
  - facilitarea legăturilor inter-ţări;
  - consolidarea modelului social european, axat nu pe omogenizarea socială, ci pe lărgirea coordonării politicilor naţionale.
- *Consecinţe negative:*
  - dificultatea de a uni diverse interese naţionale;
  - menţinerea diferenţierilor dintre ţări (existenţa, în continuare, doar a *unor spaţii* utilizând tehnici avansate şi mână de înaltă calificare).

În condiţiile problemelor impuse de adâncirea dezechilibrelor macroeconomice, pe plan european s-au pus bazele *Programului EUP (European Unemployment Program)*, creat în vederea cercetării ocupării, subocupării şi şomajului pe continentul nostru. Studiile au fost realizate de către un colectiv format din 25 de specialişti din 10 ţări (nouă membre ale Uniunii Europene, la care se adaugă SUA), având la bază o decizie luată încă în 1985. Ocazia a fost cea a unei conferinţe pe tema şomajului, subocupării şi inactivităţii, desfăşurată în Marea Britanie, prilej cu care s-a hotărât amplificarea luptei *colective* contra şomajului.

Reuniunile Comisiei respective s-au desfăşurat semestrial, pentru prezentarea celor mai recente date din sfera amintită şi pentru afirmarea cu pregnanţă a obiectivelor perioadei următoare, constatându-se rezultate pozitive mai ales în echipele de lucru germană, engleză, italiană şi spaniolă). Una din

chestiunile de bază ale discuţiilor a fost găsirea modelului econometric cel mai eficient pentru a se ajunge la o metodă optimă de cercetare a pieţei muncii. Notăm, pentru a fi suficient de expliciţi, că programul *EUP* s-a bazat pe următoarea structură de prezentare[3].

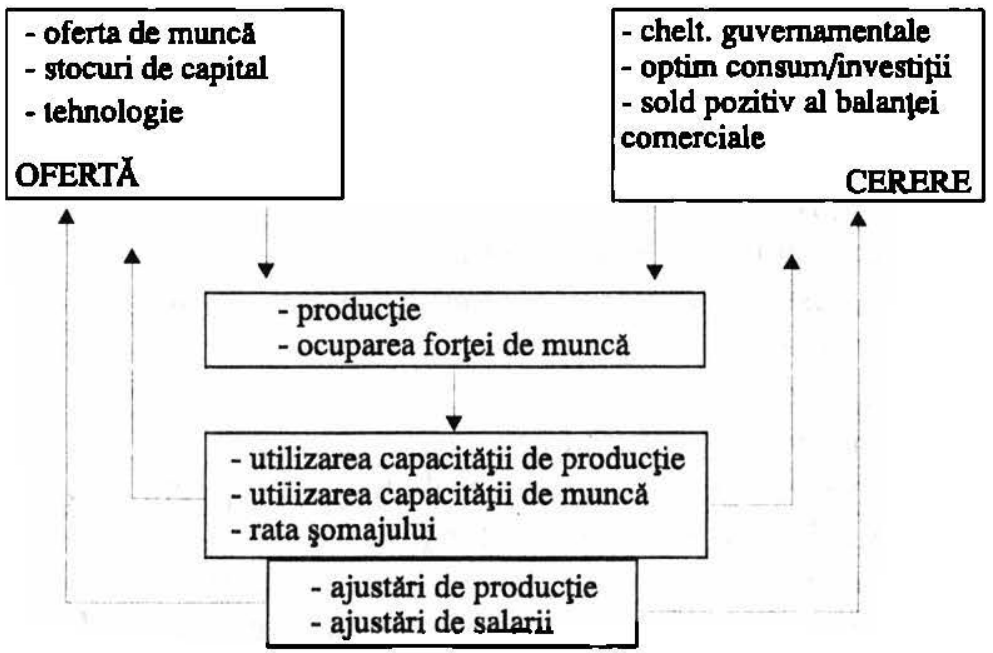


Figura 1. Modelul *EUP*

Elementele modelului au vizat:

1) *Oferta*, prin studiul ofertei de muncă, al stocurilor de capital existente şi al evoluţiei lor în timp, dar mai ales al tehnologiei folosite în cadrul producţiei.
2) *Cererea*, prin studiul modului de repartizare a veniturilor, în cadrul cheltuielilor publice, consumului şi investiţiilor, în plus, a fost necesară cunoaşterea surselor şi modului de realizare a schimburilor internaţionale (relaţia export-import).

Datele de bază ale cercetării menţionate au fost: producţia totală, gradul total de ocupare a forţei de muncă, indicele preţurilor şi cel al salariilor, consumul şi investiţiile. În aceste condiţii de analiză, potenţialul economic sintetizat de *ofertă* şi fluxul de cheltuieli concretizat în *cerere* au fost studiate *în interacţiunea lor* (ca în fig. 1), *pe termen lung, considerând creşterea economică precum un indicator economic tipic.*

S-a ajuns la concluzia că în ultimii 20 de ani, interacţiunea cerere-ofertă a condus la o subutilizare sistematică a resurselor productive - şi că, dacă se doreşte reducerea ratei şomajului, trebuie studiate mai în amănunt aspectele

legate de corelarea dintre gradul de utilizare al capacităţilor de producţie şi al celor de muncă. Motivul este tocmai faptul că şomajul persistă, întrucât, în mod real, potenţialul existent pe plan european în privinţa resurselor de muncă şi de producţie nu permite satisfacerea în întregime a cererii manifestate.

Programul EUP, ale cărui rezultate se preconizează a fi urmărite timp de 3 decenii (din 1985 până în 2015), cuprinde câte 10 relaţii econometrice pentru fiecare din ţările participante. Se consideră, pe baza acestor elemente - realităţi şi calcule - că la finele celor 30 de ani se vor putea trage concluzii pertinente în privinţa a ceea ce s-a prevăzut şi s-a realizat practic în sfera politicilor sociale, comparându-se cifrele atât în timp, cât şi în spaţiu.

Concluzionând, afirmăm că pe plan mondial, între cele mai eficiente *căi urmate în lupta împotriva dezechilibrelor de pe piaţa muncii* se numără cele care urmează:

a) promovarea competitivităţii, pentru eficientizarea economiei (pregătirea paralelă pentru diferite specializări);
b) creşterea gradului de calificare a noilor eşantioane de lucrători, prin formarea şi educaţia în şcoală;
c) reducerea costului mâinii de lucru pentru munca necalificată;
d) oficializarea actualei "munci negre";
e) apariţia unor prestaţii dispărute astăzi din Europa, dar persistente - de pildă - în SUA (asistenţă pentru clienţii hotelurilor, supermagazinelor, benzinăriilor ş.a.);
f) dezvoltarea serviciilor cu caracter special (supravegherea copiilor, ajutor pentru persoane vârstnice şi handicapate, asistenţă şcolară, asistenţă socială pentru tineri aflaţi în dificultate ş.a.)

Note:

1. *Le Parisien*, 11 mai 1998.
2. Rev. *Deutschland*, nr.2-1999, p.12-13.
3. După Jacques Dreze, *Pour l'emploi, la croissance et l'Europe*, Ouvertures économiques, De Boeck - Wesmael, Bruxelles, 1995, p.142.

Bibliografie

1. Dreze, Jacques, *Pour l'emploi, la croissance et l'Europe*, Ouvertures économiques, De Boeck - Wesmael, Bruxelles, 1995.
2. Rev. *Deutschland*, nr.2-1999.
3. *Le Parisien*, 11 mai 1998.

MEDIUL INTERNAȚIONAL AL AFACERILOR ȘI PROBLEMATICA RISCULUI

Ioan ROTARIU

Teoria şi practica economică demonstrează faptul că una dintre atributele sau funcţiile managementului este - **adoptarea deciziilor**.

Decizia, indiferent de nivelul la care ea se manifestă, reprezintă momentul esenţial al activităţii manageriale, pentru motivul de necontestat că decizia se regăseşte în toate funcţiile acesteia.

În sens general, a adopta o decizie înseamnă a alege dintr-o mulţime de variante de acţiune, ţinând seama de mediul de afaceri în care se acţionează şi de situaţia conjuncturală existentă, pe aceea care este considerată cea mai avantajoasă pentru atingerea obiectivului propus.

1. Conceptul de mediu economic al afacerilor şi conceptul de conjunctură

Ca şi în alte domenii ale cunoaşterii umane, conceptul de mediu este foarte dificil de definit, în primul rând datorită deosebitei lui complexităţi. Conform Dicţionarului explicativ al limbii române[1], termenul de mediu înseamnă "natura înconjurătoare în care se află fiinţele şi lucrurile", dar, de asemenea, "societatea, lumea înconjurătoare în mijlocul căreia trăieşte cineva: ambianţa".

Deja din aceste definiţii remarcăm complexitatea acestei problematici, multitudinea de elemente ce trebuie avute în vedere, precum şi structurarea lor în spaţiu ţi timp.

Un rol deosebit de important în evaluarea mediului de afaceri şi în particular a celui internaţional, îl au studiile de **conjunctură economică**.

În sens general, **conjunctura economică** se defineşte ca totalitatea trăsăturilor şi fenomenelor ce caracterizează situaţia economică a unei ţări, a unui grup de ţări, sau a economiei mondiale în ansamblu. Formulăm opinia că termenul de conjunctură economică este tot mai aproape de cel de "turbulenţă" decât acela de stare de situaţie, cu toate nuanţele semnificative pe care le implică aceşti termeni. Într-o abordare comparativă a termenilor de **mediu** şi **conjunctură** se impune precizarea că situaţia conjuncturală "turbulenţa" se

manifestă într-un anumit mediu al afacerilor. Prin urmare relația este de la **parte** la **întreg**. Mediul reprezintă întregul, adică contextul, spațiul, în care se manifestă partea, adică situația conjuncturală la un moment dat.

Într-o abordare mai analitică, mediul reprezintă totalitatea condițiilor, complexul teritorial, în care se îmbină elementele de relief, structura geologică și resursele de subsol, apele și condițiile de climă, solul, vegetația și fauna, care constituie cadrul natural de desfășurare a vieții materiale a societății. Totodată, mediul reprezintă baza naturală a procesului de producție și a diviziunii sociale a muncii, care poate favoriza sau frâna dezvoltarea societății.

Mediul social reprezintă ansamblul elementelor și structurilor economice, juridice, politice, culturale, religioase etc., care formează cadrul specific al desfășurării activității membrilor unei comunități concret determinate, pe o anumită treaptă a dezvoltării ei istorice, și care, la rândul său, este permanent schimbat, modelat de această activitate.

Pentru a putea defini, cu mai multă acuratețe, noțiunea de mediu, se impune să recurgem la teoria sistemelor. Utilizând această teorie, putem privi mediul ca pe un sistem, un amsablu compus dintr-o multitudine de elemente, subsisteme, care se intercondiționează între ele. Între aceste subsisteme există anumite relații de cauzalitate, fiecare fiind condiționat de cel puțin un altul. Modificarea, sub influența unui factor, a unuia dintre elemente, atrage după sine modificarea altor elemente, care sunt condiționate de acesta, și așa mai departe, sistemul în ansamblul său rămânând însă într-un echilibru relativ.

De asemenea trebuie specificat faptul că mediul de afaceri nu poate fi caracterizat ca o stare, acesta fiind într-o continuă mișcare, transformare, ca rezultat al unor procese și fenomene economice, sociale, politice, etc. anterioare momentului de analiză, cât și concomitente, acestea punând bazele evoluțiilor viitoare.

În concluzie, se poate afirma că mediul extern al unei firme este compus din acele alemente și factori din sfera organizației, care reprezintă pentru aceasta atât oportunități cât și amenințări.

În ce privește mediul internațional al afacerilor, problema devine tot mai complexă, deoarece nu mai avem de-a face cu un mediu, relativ, mai cunoscut, ci cu un mediu internațional, în care se manifestă cu totul alte forțe.

Necesitatea analizei mediului internațional al afacerilor devine tot mai evidentă într-o lume în care interdependențele dintre economii se adâncesc, la fel cum se adâncește diviziunea internațională a muncii și specializarea internațională a țărilor. Fiecare întreprindere sau agent economic și, prin urmare orice decizie managerială, care dorește să demareze o afacere internațională,

trebuie să studieze mediul internațional în care dorește să își desfășoare activitatea.

Spre deosebire de mediul național, derularea unei afaceri internaționale implică mai **multe riscuri** și **incertitudini** și cu un grad mai ridicat de depășire. Cunoașterea mediului în care firma își desfășoară activitatea sau își propune să o desfășoare poate **duce la diminuarea efectelor acestor riscuri sau incertitudini**, și, deci, la creșterea șanselor de succes ale firmei.

2. Elementele structurale ale mediului internațional al afacerilor

Dacă înțelegerea conceptului de mediu al afacerilor, **este foarte importantă pentru actul decizional**, cunoașterea elementelor structurale ale acestuia este *esențială*. În fața oricărui act decizional, decidentul trebuie să aibă o reprezentare adecvată asupra factorilor și evoluției acestora, factori care pot constitui o amenințare la afacerea sa sau chiar la adresa existenței sale ca agent economic.

Din perspectiva aspectelor metodologice de analiză, componentele mediului internațional al afacerilor sunt greu de delimitat, deoarece ele se interferează, afându-se într-o permanentă și puternică interferență, și, prin urmare, nu au granițe exact trasate. Modificările apărute într-un domeniu antrenează la rândul lor schimbări în celelalte. Din acest punct de vedere, ele trebuie privite și analizate fiecare separat cât și în interdependențele lor.

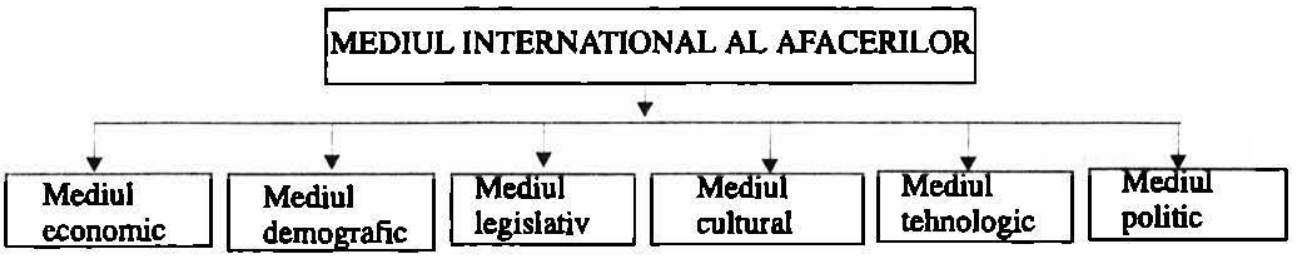


Fig. 1. Elementele structurale ale mediului internațional al afacerilor

a) Mediul economic. În esență, fără a subestima celelalte coordonate ale condiției umane, se impune sublinierea că viața și existența întregii societăți umane este în primă și ultimă instanță una de natură economică. Aspectele referitoare la acest element structural al mediului internațional al afacerilor se referă la: **piețe, resurse, infrastructură, rate de schimb, inflație, dobânzi, creștere economică, starea balanței de plăți** și **îndatorarea externă**.

b) Mediul demografic. În legătură cu această coordonată, primul aspect ce se impune a fi urmărit și analizat este populația, deoarece oamenii cu nevoile și aspirațiile lor sunt cei care formează piața. Oamenii de afaceri sunt extrem de interesați de dimensiunea și ritmul de creștere a populației unor state, regiuni, orașe, de repartizarea ei pe grupe de vârstă și pe categorii etnice, pe nivele de pregătire profesională, pe tipuri de familii, pe caracteristici și evoluții regionale.

c) Mediul legislativ. Această coordonată are o mare influență asupra mediului de desfășurare a afacerilor. Ea se compune din: legi, alte acte normative, organisme guvernamentale și neguvernamentale, grupuri de presiune, toate la un loc și fiecare în parte influențând și limitând acțiunile diferitelor firme și organizații.

d) Mediul cultural. Această componentă se referă la elemente ce privesc sistemul de valori, obiceiurile, tradițiile, credințele și normele care definesc statutul individual în societate. Lumea, în ansamblul ei, se caracterizează prin coexistența a numeroase culturi ale căror caracteristici prezintă atât diferențe cât și similitudini. Prin urmare, cultura nu se poate trata ca un tot unitar, totuși se poate aprecia că popoarele lumii se aseamănă între ele mai mult decât diferă.

e) Mediul tehnologic. Este alcătuit din elementele care explică modul de obținere a produselor și serviciilor de care se folosește societatea. Firma este în raport cu mediul tehnologic atât beneficiară cât și furnizoare prin intermediul pieței.

În perioada actuală, acest mediu reprezintă una dintre cele mai dinamice componente ale macromediului întreprinderii. Rapiditatea modificărilor tehnologice, în anumite domenii de activitate influențează durata ciclului de viață al produselor, în sensul scurtării lui. Astfel, în prezent, ciclul de viață al unui produs s-a redus la jumătate față de anii 1960 - 1970, în special în domenii care se află sub incidența tehnologiilor avansate (electronică, telecomunicații, informatică etc.).

f. Mediul politic. Reflectă structura politică specifică fiecărei țări, clase sociale, rolul lor în societate, forțele politice, raporturile dintre ele, statul și gradul său de implicare în economie. Aceste componente 'pot avea rolul stimulativ sau restrictiv în activitățile desfășurate de firmă.

Guvernul, atât la nivel național, cât și la nivel local, poate influența activitatea firmelor nu doar pe baza modificărilor legislative, a politicii și

autorității sale, dar și la nivel strategic prin crearea de noi oportunități sau dimpotrivă, impunând limite și constrângeri. Asemenea situații pot apărea întrucât în virtutea prerogativelor sale, guvernul are posibilitatea de a determina structura unor domenii de activitate prin legiferarea practicilor comerciale restrictive, de a promova programe de dezvoltare în plan regional și politici de reproiectare a anumitor activități prin intermediul facilităților fiscale și comerciale, de a contracta bunuri în calitate de consumator, de a proteja economia națională de concurența străină.

3. Riscul și problematica lui în abordarea mediului internațional al afacerilor

Așa cum am constatat în abordările de până acum, o afacere economică internațională se desfășoară în medii extrem de diferite și în condiții conjuncturale favorabile sau nefavorabile. Managerii de performanță sunt tocmai aceia care au capacitatea să fructifice oportunitățile favorabile, iar atunci când se confruntă cu cele nefavorabile să limiteze cât mai mult pierderile.

Din această perspectivă managerii sunt puși, în procesul adoptării deciziilor, în trei situații: decizii luate în **condiții de certitudine**; decizii luate **în condiții de incertitudine**; decizii luate **în condiții de risc.**

Certitudinea, reprezintă acea situație în care decidentul cunoaște, în momentul adoptării deciziei, cu siguranță absolută, consecințele adoptării unei anumite alternative, variante pe care le are la dispoziție.

Incertitudinea reprezintă acea situație în care decidentul cunoaște, în momentul adoptării deciziei, situațiile sau problemele cu care se va confrunta, în urma deciziei sale, dar nu cunoaște probabilitatea cu care acestea se vor manifesta și mai ales nu cunoaște rezultatele pe care le va obține în baza diverselor alternative care pot fi acceptate.

Riscul reprezintă acea situație în care decidentul nu cunoaște cu precizie rezultatele unei anumite soluții, dar anticipează probabilitatea cu care diferite efecte pot fi obținute. În acest context problematic se impune o remarcă de fler în afaceri: cine riscă mult poate câștiga sau pierde mult, cine riscă puțin poate pierde dar și câștigă puțin. **problema este de opțiune pentru una sau alta dintre variante.**

Activitatea legată de derularea afacerilor internaționale constituie un spațiu extrem de divers pentru manifestarea procesului decizional sub multiplele sale aspecte. Precizarea care se impune, atât din punct de vedere teoretic, dar și

practic, este aceea că cea mai mare parte a deciziilor privind afacerile sunt fundamentate şi puse în practică în **condiţii de risc şi incertitudine.**

În literatura de specialitate din ţara noastră şi din străinătate, problematica riscului este privită şi analizată din mai multe unghiuri de vedere. Cu toată diversitatea de opinii exprimate, domeniile de referinţă au în vedere trei aspecte, şi anume: **definirea riscului, clasificarea riscurilor, modalităţile de atenuare a efectelor negative ale apariţiei riscurilor.**

Referitor la **definirea riscului,** reţinem următoarele opinii:

Riscul reprezintă posibilitatea de obţinere a rezultatelor favorabile sau nefavorabile într-o acţiune viitoare exprimată în termeni probabilistici[2].

Din argumentaţia susţinerii acestei definiţii, din partea autorului, sunt de reţinut mai multe aspecte. Abordat în termeni probabilistici, rezultatele unui proces sau unei decizii se pot realiza fie apriori, prin deducţie, fie aposteori, prin măsurări empirice. În cazul metodei apriori, decidentul stabileşte probabilitatea de apariţie a unui fenomen prin deducţii logice, fără a fi nevoie să facă uz de experienţa trecută. Măsurarea empirică se bazează pe experienţa înregistrată în forma datelor trecute.

Pentru a putea stabili probabilitatea unui fenomen este necesară îndeplinirea condiţiilor privind numărul reprezentativ de observaţii pentru garantarea stabilităţii, repetarea acestora în cadrul eşantionului analizat şi interdependenţa apariţiei lor. **Fiind date aceste condiţii, poate fi calculată probabilitatea unui fenomen, iar verosimilitatea rezultatului poate fi considerată ca risc.**

Într-o altă opinie, **riscul economic** reprezintă o alternativă (cealaltă fiind şansa) a condiţiilor de finalizare a unei afaceri comerciale sau financiare[3].

Descifrând această definiţie reţinem că **riscul** este cauzat de **rezultate nefavorabile,** ce se pot materializa în cheltuieli suplimentare, pierderi, imposibilitatea valorificării unui moment conjunctural favorabil, dar incert. **Şansa** este cea care ocazionează obţinerea sau amplificarea unor rezultate favorabile. Ambele alternative - **riscul sau şansa** - au la bază factori şi cauze de natură obiectivă sau subiectivă, multe prognozabile, cu o anumită precizie. **Şansa** este alternativa dorită, în timp ce **riscul** trebuie mai întâi cunoscut, evaluat, iar apoi trebuie stabilite măsurile adecvate de protecţie.

Interpretând această definiţie, reţinem că autorul asociază noţiunea de risc economic **doar ca o alternativă - pierdere** - şi nu şi pe cealaltă - **câştigul** ce se poate obţine în baza unui risc asumat. Cea de-a doua alternativă o denumeşte şansă, circumstanţă favorabilă, deci posibilitatea de reuşită, de succes. De asemenea, în definirea riscului nu apare posibilitatea probabilistică de apariţie.

În dicţionarul explicativ al limbii române apar următoarele explicaţii[4]: "Riscul reprezintă posibilitatea de a ajunge într-o primejdie, de a avea de înfruntat un neçaz sau de suportat o pagubă, pericol posibil. **A risca** înseamnă a-ţi pune în primejdie viaţa, onoarea, a te expune unui pericol posibil, a participa la o acţiune nesigură, a acţiona la noroc, a cuteza, a îndrăzni, a te încumeta. termenul **de riscant** este folosit atunci când este vorba de situaţii sau acţiuni - plin de riscuri, expus la primejdii, nesigur, primejdios".

Într-o altă opinie, "riscul este definit şi ca posibilitatea apariţiei unei pierderi în cadrul unei afaceri economice (export, import, cooperare), ca rezultat al procedurii unor evenimente, fenomene imprevizibile"[5].

Dintr-o abordare din perspectivă juridică a riscurilor reţinem[6]: "Riscurile în schimburile economice internaţionale, sunt prejudiciile determinate de împrejurări fortuite. Deosebirea între riscul lucrului, riscurile contractuale, riscurile comerciale, şi riscul asigurat".

În aceeaşi opinie, **riscurile comerciale** reprezintă consecinţele patrimoniale ale neeexecutării sau ale executării tardive ori necorespunzătoare ale unei obligaţii dintr-un contract comercial internaţional, pentru care creditorul prejudiciat nu poate trage la răspundere pe debitor.

Riscurile comerciale pot fi determinate de fenomene de natură economică, cum ar fi neexecutarea obligaţiei de livrare sau de plată a preţului din cauza falimentului debitorului, de natură politică, ca de exemplu blocada sau încheierea graniţelor ţării debitorului, sau de fenomene naturale, cum ar fi cutremurul sau inundaţia, fenomene care intervin după închierea contractului, până la scadenţa obligaţiei a cărei executare o împiedică, integral sau parţial.

În fine, mergând spre un caz particular reţinem şi definirea **riscului valutar**. Acesta exprimă posibilitatea înregistrării de pierderi financiare într-o operaţiune de export sau de import în alte acţiuni care implică plăţi, din cauza deprecierii sau reprecierii valutei de contact.

Riscul valutar este definit de unii autori prin probabilitatea producerii unor pierderi, ca urmare a modificării cursului, deci ca fiind o valoare medie, iar de către alţii, ca un concept de variabilitate, reflectând incertitudinea producerii modificării cursului şi a mărimii acestei modificări[7].

Deoarece modificarea cursului valutar poate produce fie o pierdere, fie un câştig, riscul valutar se consideră că aparţine categoriilor **riscurilor speculative**, deci nu **riscurilor pure** care, ori de câte ori se produc, vor avea ca urmare o pierdere. Măsura riscului valutar este cunoscută sub denumirea de **expunere la risc**.

Din punct de vedere economic, riscul valutar reprezintă pericolul ca o anumită afacere să devină necompetitivă, deoarece puterea de cumpărare a monedei, în care aceasta se exprimă, a crescut într-atât, încât concurenţii ale căror costuri se exprimă în alte monede au dobândit un avantaj semnificativ. Astfel spus, costurile unei afaceri au crescut, în termeni reali, ceea ce ameninţă profitul şi ponderea pe piaţă a firmei.

Formulându-ne propria opinie, ne alăturăm celor care susţin, în condiţiile dinamicii deosebite pe care o cunoaşte, în prezent, mediul internaţional al afacerilor, - **deciziile în condiţii de risc şi deciziile în condiţii de incertitudine sunt cele mai des întâlnite**.

Din această perspectivă apreciem că **riscul** nu poate fi interpretat în termenii exclusivi de "**pierdere**" sau "**câştig**", de situaţie "**favorabilă**" sau "**nefavorabilă**". În momentul în care decidentul adoptă o decizie în condiţii de risc, în mod obligatoriu, pe baza unor calcule minuţioase, **el cunoaşte toate alternativele decizionale**, însă consecinţelor acestora le sunt asociate estimări **probabilistice**. Alegerea, adoptarea unei decizii porneşte de la premisa că aceasta are cel puţin trei alternative: **câştig, pierdere** şi **câştig şi pierdere**. Interpretarea uneia sau alteia dintre cele trei variante de aşteptare este în strânsă corelaţie cu situaţia firmei în momentul adoptării deciziei.

Deciziile în condiţii de **incertitudine**, prezintă nuanţe semnificative faţă de cele în condiţii de **risc**. În condiţiile de incertitidine, cel care adoptă decizia nu cunoaşte toate alternativele, nu poate identifica probabilităţile asociate alternativelor pe care le cunoaşte, şi nu poate şti consecinţele pe care le pot avea fiecare dintre aceste alternative cunoscute"[8].

În aceste condiţii, sistemul informaţional are un rol esenţial pentru a asigura demersului decizional o abordare logică şi raţională. Experienţa în a adopta şi găsi soluţii în stare de incertitudine, dublată de intuiţie, sunt cele mai importante atribute pe care trebuie să le posede un manager, care trebuie să adopte decizii în condiţii de incertitudine.

Note:

1. *** *Dicţionarul explicativ al limbii române*, Editura Academiei RSR, 1984, p.536.
2. Alexandru Puiu, *Management în afacerile economice internaţionale*, Tratat, Editura Independenţa Economică, 1997, p.303.
3. Gheorghe Ciobanu, coordonator, *Tranzacţii economice internaţionale*, Cluj Napoca, 1998, p.249.
4. ***, *Dicţionarul explicativ al limbii române*, Editura Academiei RSR., 1975. p.809.
5. Mărioara Negruş, *Mijloace şi modalităţi de plată internaţionale*, Edit. Academiei RSR, Bucureşti, 1986, p.62.
6. B. Ştefănescu, O. Căpăţână, coordonatori, *Dicţionar juridic de comerţ exterior*, Edit. Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1986, p.317.
7. Anne O. Krueger, *Determinarea riscului valutar*, Edit. Sedona, Timişoara, 1996.
8. Ioan Popa, *Managementul internaţional*, Edit. Economica, 1999, p.182.

EFICIENŢA ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII DURABILE

Ion POHOAŢĂ

În manieră clasică, eficienţa este definită ca fiind acea calitate a unei activităţi umane de a produce efecte utile maxime, pentru individ şi societate, cu costuri minime. Potrivit acestei concepţii, determinarea eficienţei se face prin raportarea efectelor la eforturi (sau invers, în formula termenilor de recuperare).

Atât definiţia cât şi modul de determinare a eficienţei trimit spre cantitativ şi, predominant, spre latura economică a activităţii umane. Deşi, de fiecare dată, în teoria economică şi în manualele standard se face sublinierea că eficienţa trebuie să fie privită şi sub raportul finalităţii sale sociale, tocmai acest aspect a fost şi este relativizat. Şi, pe cale de consecinţă, tocmai dintr-o atare direcţie dezvoltarea durabilă îşi propune să remedieze; să aducă conceptului şi fenomenului numit eficienţă interpretarea şi înţelegerea necesară.

În acest demers se pleacă de la ipoteza, susţinută de argumente faptice, că logica eficienţei, traductibilă, în ultimă instanţă, prin logica profitului a pus stăpânire pe gândul şi fapta oamenilor; că a decis, în mod suveran, asupra oricărei politici economice; că a subordonat orice filosofie socială, politică sau culturală celei hedoniste; şi că, în sfârşit, punându-şi eticheta asupra întregului proces al dezvoltării, eficienţa a mercantilizat până la saţietate însuşi rezultatul dezvoltării.

În opoziţie cu aceste vederi, dezvoltarea durabilă îşi propune să demonstreze că profitul nu este totul; că ea presupune valorificarea resurselor unei societăţi pe toate planurile; că ea însăşi înseamnă punerea în valoare a personalităţii omului, afirmarea identititâţii sale spirituale, culturale etc.; că, în ultimă instanţă, dezvoltarea trebuie să asigure satisfacţie şi bunăstare dar că şi acestea înseamnă şi altceva decât consumul unor bunuri şi servicii de o calitate şi într-o cantitate indestulată. Cu alte cuvinte, aerul curat, strada îngrijită, parcul îmbietor, apa potabilă, accesul la învăţământ, la cultură, dezvoltarea spirituală, în general, sunt şi devin componente cu o pondere crescândă în ansamblul elementelor care definesc calitatea vieţii.

Faptul că aceste din urmă elemente, nonmateriale, determină direcţia de mişcare şi dau contur şi fizionomie rezultatelor dezvoltării *nu înseamnă un*

atentat la adresa eficienţei. Locul profitului în ansamblul factorilor care asigură dinamica unei societăţi nu poate fi schimbat. Interesul şi profitul au fost şi rămân principala sursă de emulaţie, principala motivaţie a consumului de energie umană. O societate prosperă şi civilizată nu poate exista în afara spiritului managerial, întreprinzător, după cum, existenţa spiritului antreprenorial dincolo de ceea ce înseamnă motivaţia câştigului, a profitului, este o utopie.

Conştientizând această realitate, filosofia dezvoltării durabile nu este şi nu poate fi potrivnică eficienţei. Ea nu-şi propune să înlăture profitul din ecuaţia dinamicii economiei şi societăţii. Nu, ea îşi propune, numai, să demonstreze că profitul nu este totul şi, în plus, că acesta nu poate fi gândit prin el însuşi. Si, de aici, marea *problemă sau marea confruntare pe care o încearcă dezvoltarea durabilă este să găsească compatibilităţile necesare între mecanismele economice propulsate de obţinerea profitului şi finalitatea socio-umană a dezvoltării.*

Abordarea concretă a acestei dificile probleme se traduce de principiu în:

- încercarea de a compara plusurile şi beneficiile social-culturale şi ecologice cu minusurile rezultate ca urmare a unor costuri suplimentare induse de industriile curate şi tehnologiile antipoluante;
- încercarea de a compatibiliza calitatea de producător cu cea de consumator.

Cu puternice interferenţe şi zone de contact, cele două etaje ale problemei şi-au găsit deja locul în cercetarea economică şi socio-biologică. Un aspect sondat, cu remarcabile succese, este legat de comensurarea costurilor de mediu, a pasivelor ecologice, de care ne vom ocupa în paragraful următor. Analiza cost-beneficiu aplicată acestui domeniu a condus, de asemenea, pe cercetători, la concluzii demne de interes. Mai dificil şi mai puţin pretabil unei analize în termenii cost-beneficiu se dovedeşte a fi domeniul valorilor noneconomice dar spre care dezvoltarea durabilă ţinteşte.

Din acest ultim punct de vedere ni se pare interesantă încercarea lui Victor Platon de a încorpora valorile noneconomice în ceea ce el numeşte *valoarea economică totală a resurselor ecologice* (VET).[1]

Structural privită, VET cuprinde:

- VFD (valoarea de folosire directĺ) în care se inclŭde contribuţia factorilor de mediu la procesul de producţie sau de consum;
- VFI (valoarea în folosire indirectă) care "se referă la beneficii sau costuri legate de «serviciile» pe care factorii de mediu le furnizează pentru susţinerea indirectă a procesului de producţie sau de consum. În această categorie sunt incluse funcţii ecologice cum ar fi: purificarea

apei prin filtrare naturală, prevenirea eroziunii solului prin împăduriri, reţinerea poluanţilor atmosferici, reţinerea apei în sol, fixarea carbonului din atmosferă etc"[2];

- VPF (valoarea potenţială de folosire) "constă în premiul acordat de anumiţi consumatori pentru *nefolosirea* (sublinierea V.P.) unui anumit bun ecologic în dorinţa de a evita riscul de a nu-l mai avea disponibil pentru viitor; se referă în special la protejarea biodiversităţii etc."[3];
- VNF (valoarea de nefolosire) a cărei componentă importantă este VE (valoarea existenţială) privită ca "expresie monetară a satisfacţiei morale de a şti că o anumită componentă ecologică există fără intenţia de a o folosi, în prezent sau viitor"[4] şi în care se includ echitarea între generaţii, altruismul interpersonal etc.

În baza celor de mai sus se poate scrie că:

$$VET = VF + VNF,$$

unde:

VF reprezintă valoarea de folosire (utilizare)

VNF reprezintă valoarea de neutilizare.

Şi cum, VF = VFD + VFI + VPF, analitic, VET devine:

VET = VFD + VFI + VPF + VNF

În baza analizei datelor oferite de Victor Platon, trei concluzii ni se par demne a fi reţinute:

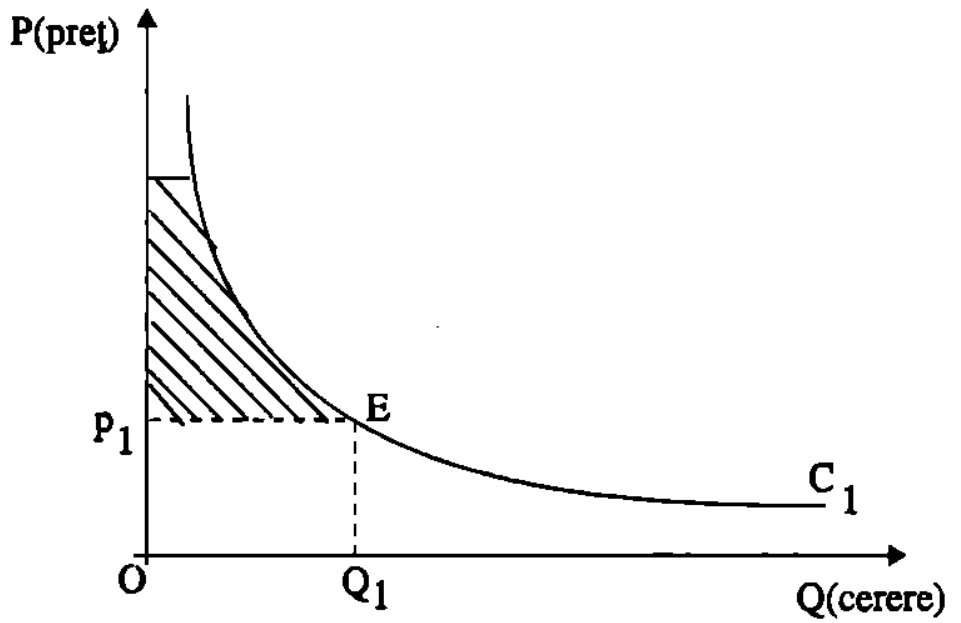
Întâi, tendinţa de trecere, de mişcare, în interiorul VET de la VFD spre VE, componenta de bază a VNF, indică şi o schimbare în ierarhia preferinţelor individuale prin creşterea de accent pe care o dobândesc valorile cu conotaţii calitative (valori etice, morale şi existenţiale) în defavoarea celor cantitative şi monetare. Această mutaţie în structura preferinţelor va obliga teoria neoclasică bazată pe utilităţi (măsurabile şi ierarhizabile) la serioase reconsiderări determinate de faptul că valorile etice nu se pretează în mod strict calculului raţional bazat pe utilitate.

În al doilea rând, deşi conceptual elementele componente ale VET par logice, de înţeles şi cu o existenţă perceptibilă, practic este greu de găsit o măsură a lor exactă. Cu toate acestea, Victor Platon susţine, întemeiat, că şi în acest plan se pot obţine rezultate satisfăcătoare. Pentru a da concreteţe acestui gând el introduce în uz noţiunea de "consimţământ de plată" care surprinde tocmai înclinaţia indivizilor de a plăti pentru serviciile ecologice de care beneficiază. Şi, spre a fi şi mai concret, autorul citat oferă exemplul

consimțământului țărilor sărace debitoare de a lua măsuri efective de protejare a mediului în schimbul transferului datoriei lor de la bănci comerciale creditoare către organizații de protejare a mediului. Pe această cale, facilitată de acordul băncilor,[5] milioane de dolari datorie externă sunt convertiți în fonduri pentru protecția mediului.

În al treilea rând, ca o încercare cutezantă de a aduce teoria neoclasică a utilității marginale pe terenul ofertei de mediu, Victor Platon propune o analiză prin intermediul cunoscutului "surplus al consumatorului". La această analiză îl trimite noțiunea de "consimțământ de plată". În acest sens, se presupune că există (deși foarte greu de determinat și estimat) o curbă a cererii pentru resurse și servicii ecologice și, corespunzător, o piață specifică a lor.

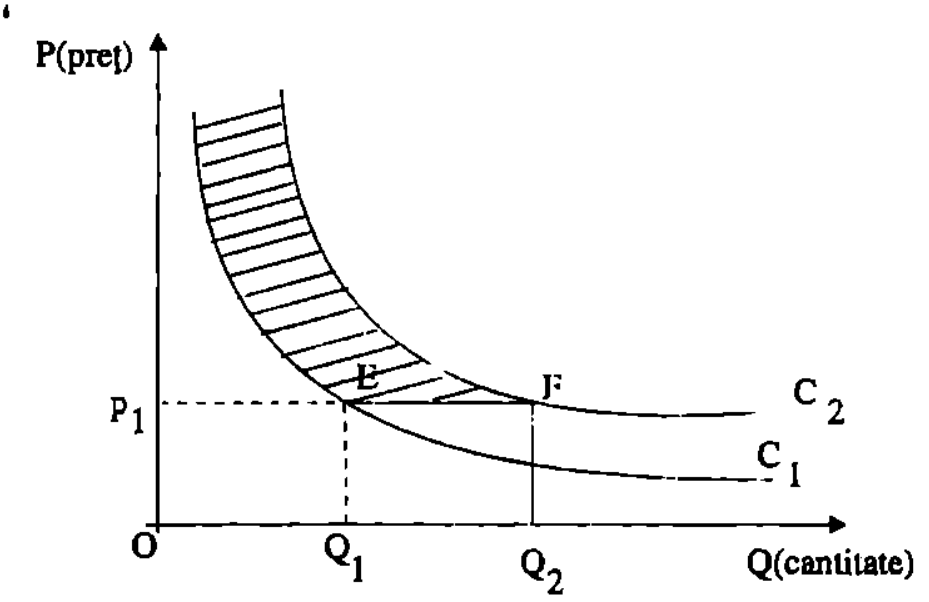
Astfel, la un preț dat (p_1) al unui serviciu de mediu (apă curată, aer nepoluat, parc îngrijit etc.) curba cererii pentru acel serviciu va arăta astfel:



Din grafic rezultă că utilitatea totală a serviciilor furnizate de resursa de mediu este dată de suprafața trapezului curbiliniu $OPEQ_1$. Costul total de achiziție al acestui serviciu este reprezentat prin dreptunghiul OP_1EQ_1. Diferența dintre cele două arii, triunghiul curbiliniu P_1EP (haşurat) reprezintă "surplusul consumatorului". "Surplus" deoarece se observă că, pentru cantitatea serviciului de mediu cuprinsă între O și Q_1, consumatorul ar fi dispus să plătească și un preț mai mare decât P_1. "Surplusul" apare, deci, tocmai grație "consimțământului de plată" de care vorbește Victor Platon. Punctul P reprezintă, teoretic privind lucrurile, prețul maxim pentru care cererea devine nulă.

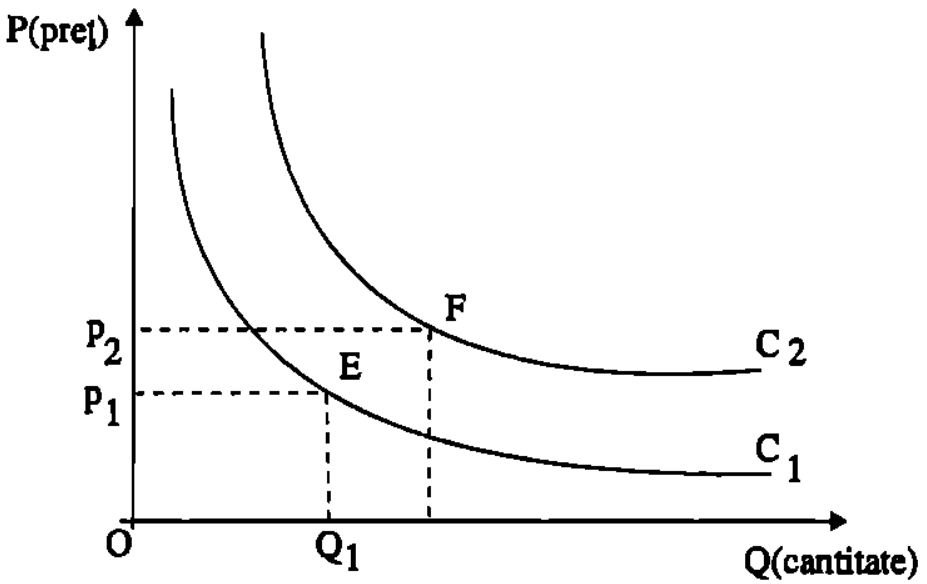
Față de această situație inițială sunt posibile două mutații.

Prima vizează o creştere a cererii pentru serviciul de mediu în condiţiile în care preţul rămâne constant. Graficul iniţial devine:



Se observă că la acelaşi preţ (p_1), o creştere a calităţii serviciului de mediu a condus la creşterea cererii de la Q_1 la Q_2 şi la deplasarea curbei cererii din C_1 la C_2. Noul "surplus al consumatorului", posibil prin consimţământul său de plată, este dat de triunghiul curbiliniu P_1FP. Beneficiul suplimentar faţă de situaţia iniţială este dat de aria haşurată EFP.

A doua mutaţie se referă la împrejurarea în care creşterea calităţii este însoţită de o creştere corespunzătoare a preţului serviciului respectiv de mediu. În această situaţie graficul devine:



Creşterea calităţii a determinat creşterea cererii de la Q_1 la Q_2 şi deplasarea curbei cererii din C_1 în C_2. Şi în această situaţie se poate obţine un "surplus al consumatorului". El este mai mare sau mai mic în funcţie de proporţionalitatea dintre creşterea de preţ şi creşterea cererii. Oricum, însă, el este mai mic decât atunci când preţul rămânea constant.

Din aceste împrejurări rezultă, la modul sintetic exprimat, că cererea la un serviciu de mediu poate să crească atât în condiţiile unui preţ stabil cât şi ale unui preţ în creştere. În *primul caz* avem de-a face, de obicei, cu un preţ subvenţionat. Creşterile de costuri antrenate de cheltuielile privind îmbunătăţirea serviciilor de mediu sunt acoperite de autoritatea publică. În cel *de-al doilea caz* piaţa liberă este lăsată să-şi facă datoria. Beneficiarul serviciului de mediu de o calitate mai înaltă suportă direct, pe calea preţului plătit, plusul de confort.

Şi într-un caz şi în altul serviciul de mediu de o calitate mai ridicată costă mai scump. În ambele cazuri cumpărătorul acestui serviciu suportă diferenţa de cheltuială. Deosebirea ţine de faptul că în prima ipostază plăteşte indirect, prin impozite şi taxe către stat care, în numele său, subvenţionează costurile ridicate ale producătorului în timp ce, în cea de-a doua, este plasat faţă în faţă cu furnizorul serviciului de mediu.

Oricum am judeca lucrurile, plata serviciului se face de către consumatorul său, iar încasarea lui se face de către ofertantul producător. Şi, în felul acesta, am ajuns la cel de-al doilea palier al problemei cu care se confruntă dezvoltarea durabilă, acela în care se încearcă *compatibilitatea calităţii de producător cu cea de consumator* pe fundalul asigurării eficienţei. Odată situaţi aici, putem afirma că, indiferent pe ce cale, indirectă (stat protector) sau directă (piaţă) serviciul pentru un mediu sănător trebuie plătit. De acest preţ profită producătorul. În acelaşi timp, toţi producătorii acestor servicii calitative sunt şi beneficiarii lor. De un parc îngrijit, de un loc de recreere, vânătoare, pescuit etc., nu beneficiază doar cel care "consumă" acest serviciu; în aceeaşi postură se poate afla şi cel care a contribuit la "producţia lui".

Din punctul acesta de vedere, chiar dacă el ar ceda la preţ şi ar încasa un profit mai mic, ar fi recompensat din plin de calitatea şi puritatea mediului în care el însuşi trăieşte. Iar sănătatea dobândită pe această cale, fără de care nu este de conceput o viaţă de calitate, înseamnă mai mult decât pierderea materială în dimensiunea profitului.

Iată-ne în faţa unui aspect care deja a atras atenţia economiştilor, şi nu numai. Ei, în mod deosebit, încearcă în ultima vreme să extindă analiza cost-beneficiu unor domenii care în mod tradiţional s-au plasat în afara unor astfel de cercetări. Aşa de exemplu, deşi producţia de alcool este una dintre cele mai

rentabile, din punctul de vedere al producătorului, economiştii şi sociologii încearcă şi reuşesc să demonstreze, cu proba datelor statistice, că reducerea cantităţii de alcool şi, în general, lupta împotriva alcoolismului se soldează cu rezultate pozitive compensatorii cum ar fi: creşterea gradului de sănătate, reducerea numărului de şomeri, creşterea duratei active de viaţă, reducerea procentului de handicapaţi la naştere etc. Exact în aceeşi termeni se pune şi problema tutunului.

În aparenţă, asemenea iniţiative sau acţiuni par a atenta direct la eficienţă. Dacă dorim însă să ţinem seama de tot ceea ce înseamnă progres social uman, dacă dorim ca cei care vin după noi să se nască sănătoşi, fizic şi psihic, să beneficieze de un aer respirabil, de inputuri suficiente pentru produsele de care au nevoie, de apă potabilă etc. atunci va trebui să ne schimbăm şi modul de a gândi despre eficienţă, să ajungem la noi paradigme. Pentru că, odată ce judecăţile pur cantitative sau de strictă eficacitate nu vor mai domina; odată ce se va înţelege că achiziţia nesfârşită de bunuri şi creşterea permanentă a profitului nu înseamnă automat dezvoltare şi progres; odată ce profitul nu va mai fi alfa şi omega oricărei acţiuni practice şi se va înţelege că bunăstarea, inclusiv a celui care urmăreşte, obiectiv, obţinerea profitului înseamnă şi altceva decât diferenţa între ceea ce încasează şi ceea ce cheltuieşte; odată ce, în sfârşit, finalitatea social-umană a creşterii va fi plasată pe primul plan, atunci, şi numai atunci, se va înţelege că dând curs dezvoltării durabile nimeni nu va avea de suferit, nici măcar eficienţa. Altfel, dacă vom plasa în continuare profitul pe primul plan, chiar dacă PPP (principiul poluatorul plăteşte) va fi aplicat cu rigurozitate, există şanse reale de a îngusta baza resurselor, de a încuraja risipa şi, mai ales, de a degrada mediul. Or, în numele pricipiilor pe care le susţine şi care, la rându-le, sunt subordonate vieţii în general ca valoare fundamentală, prezentă şi viitoare, filosofia dezvoltării durabile îşi propune să ne conştientizeze că urmărind finalitatea socio-umană a dezvoltării nu avem ce pierde; că, aşa cum sublinia la vremea sa Pareto, importanţa faptelor contează mai mult decât numărul lor.

Economia mediului

Economia mediului reprezintă o provocare pentru teoria dezvoltării durabile în măsura în care ea încearcă, printre altele şi tentativa de a umaniza şi ecologiza economia. Şi, dacă îşi fixează atari ţinte, atunci ea se confruntă cu o *problemă - cea a integrării mediului şi a problemelor sale în structura şi filosofia teoriei economice neoclasice*. Spunem aceasta pentru că demersul

neoclasic pe terenul economiei a fost şi a rămas, în pofida tuturor criticilor, dominant. Iar adaptarea sa la cerinţele dezvoltării durabile şi, îndeosebi, la problematica specifică mediului, nu este o chestiune facilă. Fac dificilă sarcina, atât inerţiile puternice ale unui sistem teoretic, doct, academic, superformalizat şi, prin aceasta, epatant dar desprins de realitate, cât şi limitele impuse teoriei de concreteţea fenomenologiei mediului ca atare.

Abordarea neoclasică

Am mai avut prilejul să spunem că teoria neoclasică este, faţă de mediu, una frustrantă şi, în mare parte, neutră. Atitudinea îşi trage seva din adevărurile formulate de economiştii şi filosofii economiei politice clasice care, cu mici excepţii, asimilau economia şi regulile ei modelului newtonian al unui univers mecanic şi repetitiv. Univers în care orologiul suprem, piaţa, pendula, cauzal şi imperturbabil, între cerere şi ofertă. Dacă cele două componente care au definit sistemul nu se împăcau, prin semnalul numit preţ, cererea se adapta ofertei sau invers, oferta se comprima sau dilata pentru a corespunde dimensiunilor cererii. Pe acest sistem de judecată au fost construite celebrele modele ale echilibrului, parţial şi, în mod explicit, general. Această viziune a stat la baza "triunghiului magic" clasic (preţuri stabile, creştere economică permanentă şi ocuparea deplină a forţei de muncă) după cum, tot ea, l-a sprijinit pe Walras sau Pareto în elegantele lor construcţii; construcţii în care o eventuală deviaţie sau disfuncţionalitate nu e decât un simplu accident; construcţii care se vor dovedi, cu timpul, cutii goale, cu ambalaj strălucitor dar al căror conţinut trimite la ireal şi impersonal.

Abordând totul în termeni monetari, teoria neoclasică a susţinut un discurs în baza căruia totul este reglabil, măsurabil şi adaptabil nevoilor umane. Singura condiţie pusă este ca piaţa să fie lăsată să-şi exerseze rolul rău de regulator principal al vieţii economice.

Important pentru tema noastră este de reţinut că sub zodia acestei filosofii, economia a fost tratată *unidimensional*, ruptă din realul existenţial şi, în principal, ruptă de natură.Gestiunea resurselor naturale n-a intrat nicicum în conflict cu mediul exterior pentru că de mediul exterior s-a făcut abstracţie. Sau, s-a plecat de la premisa păguboasă că dacă ceva face bine econbmiei n-are cum să facă rău naturii şi mediului înconjurător. Resursele naturale au fost privite în forma lor de *stocuri exploatabile* iar accesul la ele a fost gândit exclusiv prin prisma logicii pieţei: trebuie să acceadă acolo mâinile şi minţile care se pricep cel mai bine să le pună în valoare. Deşi statisticile mondiale au reliefat, nu o dată, caracterul lor epuizabil, finitatea lor n-a interesat, sau nu în primul rând.

Este relevant în acest sens faptul că primele şocuri ale petrolului n-au fost percepute drept crize în termeni fizici, ci crize ale preţului acestuia.

Revenim spre a sublinia ideea de bază că în concepţia neoclasică relaţia economiei cu natura înconjurătoare a fost una neutră. Dar, aşa cum în rândul clasicilor au fost şi economişti care au făcut excepţie de la regulă, şi în cazul neoclasicilor s-au găsit reprezentanţi care, prin ideile lor, au ieşit din rând. Citabili sunt A. Marshall şi A.C. Pigou. Primul a introdus termenul de *economii externe*, al doilea pe cel de *externalităţi*. Prin aceasta, ambii au vrut să atragă atenţia asupra împrejurării că, totuşi, între economie şi natură există o relaţie de *interdependenţă* şi că, în virtutea acestei legături, resursele, calitatea şi cantitatea lor, pot fi afectate. Procesele economice se soldează, astfel spus, şi cu *externalităţi*. Situaţia de externalitate *se defineşte* prin existenţa unui efect extern pozitiv sau negativ (câştig sau pierdere) rezultat al unei acţiuni iniţiate de un producător sau consumator şi pentru care lipseşte compensaţia, valorică sau de orice altă natură. Interesează, aici, mai puţin externalităţile externe pozitive. Chiar Pigou a expediat problema prin celebrul său exemplu al activităţilor horticole şi apicole care se intercondiţionează şi-şi oferă servicii reciproce. I-au atras în mod special atenţia externalităţile negative; exemplul fumului produs de furnalele uzinelor cu efecte negative asupra celor din jur este, de asemeni, cunoscut. Şi acest fapt nu este întâmplător pentru că tocmai externalităţile negative înseamnă pierderi de utilitate cauzate bunurilor, persoanelor sau naturii. Chemată să rezolve problema, piaţa va constata existenţa unor distorsiuni în modul clasic de alocare a resurselor. Soluţia lui Pigou a fost de *internalizare a efectelor externe*. Cu alte cuvinte, pierderea provocată prin actul producţiei sau al consumului să fie suportată de cel responsabil. Dintr-o atare concepţie s-a născut Principiul Poluatorul Plăteşte (PPP) care în 1985 şi-a primit consfinţirea ţărilor membre OECD printr-o "Declaraţie cu privire la viitorul resurselor de mediu" în care, textual, se arată că "cel care poluează trebuie să suporte toate cheltuielile necesitate pentru a asigura o stare acceptabilă mediului"[6].

Atenţionând că vom reveni asupra acestui principiu spre a-i dezvălui plusurile şi minusurile, reţinem, pentru moment, că soluţia lui Pigou concretizată, peste ani, în PPP a însemnat o breşă în modelul clasic şi neoclasic de a privi problema relaţiei economie - natură. Ea a avut semnificaţia unui semnal că naturii i se poate întâmpla ceva ca urmare a procesului de producţie sau de consum; că ea nu este un sac fără fund din care toţi întreprinzătorii pot lua cât vor fără consecinţe, dimpotrivă, în urma acestei acţiuni a lor se poate produce poluare sau risipă şi, ca urmare, cineva trebuie să răspundă pentru ele.

Mai mult, s-a luat act că resursele de mediu au un preţ de care piaţa trebuie să ţină seama.

Abordarea neo-neoclasică

Înţelegem prin abordarea neo-neoclasică linia de cercetare care, începând cu Von Neumann, E. Morin şi continuând cu H. Dally, R. Norgaard, R. Bernstein, P. Christensen (SUA), M. Slesser, P. Ekins (Anglia), Tamanoi, Murota (Japonia), R. Passet ş.a. (Franţa) şi încheind cu revoluţia iniţiată de N.G. Roegen, încearcă o analiză *multidimensională* a economiei. Una în care economia nu este decât un subsistem, printre altele, al realităţii înconjurătoare; realitate ea însăşi finită şi măsurabilă. În cadrul acestui ansamblu, economia trebuie să ia act că nu are o existenţă de sine stătătoare; că este obligată la relaţii de armonie cu mediul social-cultural, natural etc. faţă de care se află în raporturi obiective de cauzalitate; că lipsa armoniei poate atrage consecinţe cu efecte grave; că, în acest cadru, natura şi mediul ambiant, în general, nu mai reprezintă doar surse de materii prime, furnizori de oxigen sau receptori pasivi de poluare, ci sisteme proprii cu legile lor de mişcare şi echilibre proprii; şi că, în sfârşit, optimizarea sistemului economic nu mai poate fi gândită după un registru de *judecată potrivit căruia natura sau omul intră la "factori reziduali".*

Principalele probleme ale trecerii de la abordarea unidimensională la cea multidimensională

Trecerea de la un mod de analiză la altul a pus tuturor celor interesaţi probleme serioase, în principal de ordin metodologic. În căutarea soluţiilor, un singur economist adoptă o atitudine radicală. Îl numim pe Nicolae Georgescu Roegen. Renunţând la favorurile modei intelectuale a vremii de a trata totul prin prisma legii cererii şi ofertei în manieră neoclasică, Roegen propune, după o severă critică adusă teoreticienilor standard, (critică ce, în paranteză fie spus, îl va costa premiul Nobel pentru economie) un mod total nou de abordare a temei: desprinderea de teoria neoclasică şi încercarea de a construi o nouă paradigmă care să susţină o nouă teorie adaptată problemelor mediului. Până când acest lucru să se producă, merită subliniat efortul celorlalţi economişti de a adapta *teoria standard la noile cerinţe impuse de luarea în considerare a mediului natural. Nici această tentativă nu se dovedeşte a fi facilă, dimpotrivă. Preocupat* de greutăţile acestui demers, de înglobare în paradigma standard a problemelor mediului, Jean-Marie Harribey consideră că există două mari categorii de limite - *logice* şi *metodologice* - ce îngreunează integrarea mediului în teoriile cunoscute ale echilibrului general[7].

Limitele logice se referă, în concepţia autorului citat, la:

a) *Dificultăţi în definirea optimului*

Acestea rezultă, în *primul rând* din existenţa externalităţilor. Simpla lor prezenţă împiedică atingerea unui optim de tip Pareto. Numai "dacă victimele poluării cotizează pentru a finanţa depoluarea, criteriul lui Pareto este satisfăcut şi aceasta, deoarece, victimele îşi ameliorează propria lor situaţie fără ca cea a poluatorilor să se degradeze..."[8]. O astfel de situaţie nu este însă nici compatibilă şi nici consonantă cu un echilibru consurenţial. Despre optim nici nu poate fi vorba. În plus se pune în discuţie, pe fundalul oferit de exemplu poluării, faimoasa teză a "Şcolii Drepturilor de Proprietate"[9]; teza lui Ronald Coase sau Douglas North despre proprietatea privată ca rezultantă a unui proces evolutiv de rentabilizare socială şi contractuală; teză potrivit căreia proprietatea privată nu este produsul unei spoliaţiuni pe calea acumulării primitive, ci rezultatul evoluţiei în linie dreaptă a unui contract social conceput spre a face economie de costuri; gândit spre a realiza o tranziţie, în timp, de la un cadru esenţialmente haotic, al servituţilor comune generate de administrarea bunurilor colective la unul al responsabilităţilor precise şi clar determinate. După opinia reprezentanţilor şcolii amintite, tocmai evoluţia structurii drepturilor de proprietate de la una haotică colectivistă la una individualistă, explică progresul societăţii. Şi tocmai dintr-o asemenea perspectivă explică ei cum o firmă particulară oferă garanţia unei maxime eficacităţi graţie unei maxime motivaţii din partea deţinătorilor de capital, în timp ce firma publică are toate perspectivele de a fi mai puţin rentabilă întrucât, aici, nimeni nu este, individualiceşte, proprietarul rezultatelor.

Acest impecabil raţionament păleşte, din păcate, atunci când în analiză este acceptată poluarea. În condiţiile în care poluatorii sunt, de fapt, posesorii drepturilor de proprietate ei ar trebui să fie şi proprietarii absoluţi ai "rezultatului" numit poluare. Numai că recunoaşterea calităţii de proprietar de poluare nu este chiar la îndemână. Nu de puţine ori autoritatea publică trebuie să intervină pentru a impune aplicarea "principiului poluatorul plăteşte". Şi, atunci, ce relevanţă mai are noţiunea de progres al societăţii dacă cel aflat la capăt de drum, poluatul, nu este ajutat de mecanismul concurenţial şi trebuie să facă apel la autoritatea publică pentru a fi protejat?

În al doilea rând, externalităţile nu sunt altceva decât un reflect al poluării iar poluarea poate pune serioase probleme realizării echilibrului. Aceasta pentru că nu putem vorbi de echilibru general fără să includem, aici, şi echilibrul ecologic. Or, cu toate compensările băneşti realizate între poluatori şi poluanţi, mediul, odată afectat de poluare, rămâne cu această "traumă". Vrem să spunem, cu alte cuvinte, că aplicarea PPP poate rezolva o problemă financiară legată de

mediu dar nu poate acoperi 100% efectul negativ al agresivităţii asupra naturii; sau, nevoia de echilibru economic induce, nu o dată, dezechilibre ecologice după cum, căutând echilibrul ecologic putem crea surse pentru dezechilibre economice.

b) *Dificultăţi în evaluarea monetară a elementelor naturale*

Teoria economică clasică şi neoclasică şi-a făcut din calculul economic monetar un suport al rigorii şi modernităţii sale. Încercările venite dinspre răsărit, de a apropia teoria de realitate prin înlocuirea termenilor monetari cu analize în termeni fizici au frizat, în ultimă instanţă, ridicolul. Relativ şi la o astfel de experienţă nereuşită, nu există nici un motiv pentru a se renunţa la un bun câştigat, la analizele valorice. În acelaşi timp, cei preocupaţi de problemele dezvoltării durabile constată că există anumite dificultăţi legate tocmai de modul de comensurare valorică a elementelor de mediu.

Este, fără îndoială, de înţeles că tot ce ţine de mediul natural are o utilitate care poate fi *apreciată* şi, în baza acestui fapt, se poate stabili un preţ. Dar a aprecia utilitatea unui parc, a aerului curat sau a covorului de flori dintr-o grădină publică nu e acelaşi lucru cu a stabili, ordinal sau cardinal, utilitatea unui kilogram de carne sau a unui autoturism. Intervin aici greutăţi de calcul. Este dificil de a formula o funcţie de utilitate derivabilă pentru a stabili, apoi, ecuaţia de egalitate (sau inegalitate) între raportul preţurilor şi raportul utilităţilor marginale. Nu mai puţin dificil este de a stabili costurile de reproducţie a elementelor naturale. Dacă se admite că, indiferent de forma teoriei valorii (bazată pe utilitate sau pe muncă consumată) munca rămâne în înlănţuirea de circumstanţe care conduc la valoare ca *sursa* principală, trebuie să admitem şi teza că valoarea în general nu este dată de munca necesară pentru producerea bunurilor ci pentru reproducerea lor în condiţiile curente ale pieţei. Or, în condiţiile în care se admite şi faptul că elementele naturale sunt epuizabile, problema costurilor de reproducţie devine superfluă. În plus, nici actualizarea valorilor elementelor naturale nu se supune calculelor tradiţionale cunoscute. Şi nu se supune, în principal, graţie *neconcordanţelor dintre durata ciclului biologic, natural şi cea a ciclului economic*. Actualizarea presupune, prin definiţie, raportarea la un timp determinat care, pentru gestiunea economică a bunurilor, este un timp scurt. Este scurt faţă de ceea ce înseamnă secolul sau chiar mileniul pentru ciclurile vitale care se derulează în biosferă, atmosferă, hidrosferă, litosferă etc. şi care asigură sincronizarea şi stabilitatea ciclurilor de viaţă pe pământ. Tocmai diferenţa de decalaj şi de ritm între ciclurile economice şi cele naturale impune adaptarea calculelor de actualizare acestui specific pe care-l oferă natura, lucru care nu este uşor de realizat.

Dar, în pofida tuturor acestor greutăţi, teoria economică a înregistrat deja progrese. Fie la propunerea ONU, fie din proprie iniţiativă, economiştii stabilesc "bilanţuri materiale" unde inputurile şi outputurile sunt descrise în formă materială, fizică. Unii autori[10] vorbesc chiar de "metabolismul energetic al oraşelor" pentru a demonstra că mediul înconjurător nu este doar un simplu receptacol pasiv şi că activităţile economice se pot exprima şi în termeni energetici pentru a afla, astfel, impactul lor asupra mediului natural. De asemenea, contabilitatea naţională tradiţională s-a îmbogăţit, graţie contribuţiei unor autori, cu ceea ce poartă numele de "Conturi ale patrimoniului natural", în care Franţa are deja o tradiţie recunoscută şi pe baza cărora se poate urmări şi analiza orice mişcare şi mutaţie privind pădurile, apele, pescuitul, vânatul, flora şi fauna sălbatică, aerul, solul, eroziunea etc.

c) *Dificultăţi în crearea unei pieţe a mediului*

Elementele ce dau configuraţie a ceea ce numim la modul generic natură, nu se pliază perfectamente pe o logică a pieţei libere, aşa cum ne-a obişnuit teoria economica clasică şi neoclasică. În pofida argumentelor unor susţinători fervenţi ai valenţelor atotcuprinzătoare a mecanismelor de piaţă, formarea şi funcţionarea unei pieţe a activelor naturale întâmpină dificultăţi.

Ele derivă, *în primul rând*, din specificul evaluării monetare. Chiar dacă aplicarea PPP implică consimţăminte de plată, dimensionate băneşte, din partea poluatorilor sau chiar dacă se procedează la constituirea unor fonduri tampon de compensaţie între generaţii, măsurabile, de asemenea, în bani, este clar că e nevoie de o altă logică decât cea a mărfii clasice care se ofertează sau se cere pe piaţă după toate regulile cunoscute.

Apoi, nu e simplu de identificat actorii pieţei. Bunurile naturale sunt, de principiu, bunuri colective. E greu, uneori imposibil să privatizezi un parc naţional aşa cum e dificil să privatizezi o centrală nucleară. Or, fără drepturi de proprietate individuală clar stabilite, piaţa nu poate funcţiona în mod normal. Regimul de bunuri colective al elementelor naturale induce o mare labilitate a statutului de poluator sau poluat. Unul poate trece foarte bine în locul altuia fără ca problema de fond să fie în vre-un fel rezolvată.

Am putea spune, *în al treilea rând,* că şi în cazul unei pieţe obişnuite vânzătorul poate fi şi cumpărat; dar şi invers. Numai că, în cazul bunurilor ce configurează natura, întâlnim un actor a cărui prezenţă face dificilă sau imposibilă funcţionarea unei pieţe concurenţiale. Este vorba despre *Stat.* Prezenţa lui este reclamată de impunerea unor taxe sau stabilirea unor măsuri, cu caracter preventiv sau reparatoriu privind sănătatea mediului. Or, este bine

ştiut că asemenea acţiuni perturbă sistemul de prteţuri şi transformă piaţa concurenţială într-o piaţă dirijată.

Aşa cum s-a spus deja, trecerea de la cercetarea unidimensională la cea multidimensională presupune şi depăşirea unor *obstacole metodologice*. Ele se referă, în principal, la:

a) *Locul omului şi al naturii în cadrul analizei economice*

Întreaga gândire neoclasică este construită pe suportul lui *homo oeconomicus rationalis*, entitate abstractă, ruptă de mediul în care s-a născut şi s-a format pentru a se afirma într-alt mediu, al concurenţei dure, unde principalele coordonate ale acţiunii sale sunt satisfacţia, pentru consumator, maximizarea profitului, pentru producător. Cu aceste nume impersonale, de producător sau consumator ca actori principali "ştiinţa economică s-a dovedit a fi ştiinţa gestiunii unui lucru mort - capitalul sub forma sa financiară"[11]. Individul a fost plasat în afara mediului său natural. Ceea ce a contat a fost doar raţionalitatea sa perfectă, manifestă exclusiv în actul producţiei şi al consumului. Dacă aceeaşi schemă, a raţionalităţii fără greş, a operat şi monitorizat acţiunea individului în relaţiile sale cu familia, prietenii, instituţiile, mediul etc. a fost o chestiune ce n-a interesat ştiinţa economică. Individul a interesat doar în dubla calitate amintită şi ca forţă de muncă reproductibilă prin reproducerea mijloacelor care asigură consumul acestei forţe de muncă. Marea *problemă* pe care o are de rezolvat analiza multidimensională este de a schimba sensul relaţiei spre a vedea în om o *finalitate* căruia i se subordonează celelalte calităţi şi funcţii atribuite de piaţa liberă.

Pe un registru similar al analizei va trebui încadrată şi problematica *naturii*. Producţia, reproducţia sau echilibrul, ca preocupări punctuale ale ştiinţei economice clasice şi neoclasice, au lăsat în exteriorul analizei universul ambiental. Mediul a fost perceput doar în calitatea sa de capital şi, îndeosebi, sub forma sa de capital bănesc. Cu ipoteza resurselor naturale inepuizabile, găsirea echilibrului, sub bagheta cunoscutului commissaire-priseur walrasian, n-a fost o chestiune dificilă, dimpotrivă. Existent fără probleme şi exploatabil raţional spre a asigura maximum de rentabilitate, capitalul a reprezentat o ipoteză comodă pentru economia standard. O analiză multidimensională va trebui să ia act că ceea ce se numeşte capital, în individualitatea sa fizică, reprezintă o parte a unei naturi finite şi fragile care-şi poate pierde cu uşurinţă echilibrul atunci când este perturbată sistematic spre a satisface dorinţele lui homo oeconomicus.

b) *Ireversibilitatea şi inevitabilitatea procesului de rentabilizare*

Atât economia cât şi ştiinţa economică tradiţională care a inspirat-o au privit rentabilitatea şi eficienţa ca pe procese intime legate de însăşi esenţa

progresului. Şi, indiferent de pe ce poziţie privim lucrurile, această idee este atât de adânc înrădăcinată şi atât de organic prinsă în textura filosofiei pieţei libere, că a încerca să schimbi sensul acestei matrici pare o sarcină sortită eşecului, dacă nu o iluzie. În condiţiile în care creşterea productivităţii muncii a fost privită ca o lege economică obiectivă, iar sporul produsului intern brut s-a identificat cu bunăstarea şi civilizaţia, e greu, dacă nu imposibil, să convingi pe cineva de contrariu. Şi totuşi, se pare că ştiinţa economică va trebui, sub raport metodologic să accepte că balanţa input - output nu poate fi tot timpul favorabilă pentru ieşiri. Dacă legea entropiei va cuceri minţile celor ce au în mâini soarta economiei şi a societăţii şi dacă generaţiile viitoare vor vorbi pe limba lui Georgescu - Roegen, neîndoios că o asemenea împrejurare va zdruncina serios paradigma neoclasică şi va obliga ştiinţa economică la mutaţii şi reconsiderări radicale.

c) *Tipul de cauzalitate*

În marea lor majoritate, economiştii şi-au dat seama că fenomenele şi procesele economico-sociale sunt interdependente. Raţiuni de analiză şi de facilitare a înţelegerii i-au condus însă la a împărţi variabilele modelelor în dependente şi interdependente. Între acestea au căutat să stabilească sensul relaţiei de cauzalitate. Şi au recurs la acest lucru, au încercat să explice cauzal fenomenele economice, din dorinţa şi nevoia de *obiectivizare* a înţelegerii. Cu alte cuvinte, recursul la principiul cauzalităţii s-a făcut din dorinţa şi necesitatea ca discursul teoretic să devină unul ştiinţific, să capete logică şi coerenţă. Şi, mai mult, s-a vrut ca prin această strategie să se depăşească vechea schemă raţionalist - subiectivă în care totul, sau aproape totul, era explicat prin *voinţa umană*.

Cu timpul, cei care au recurs la schema relaţiei cauzale obiective, după care atunci când există un fenomen oarecare A (efect), în mod cert există şi un fenomen B (cauză) care l-a precedat şi l-a produs, şi-au dat seama că acest lucru nu înseamnă, automat, obiectivizarea ştiinţei economice. Şi-au dat seama că principiul îşi are limitele lui. Au văzut că, pedalând excesiv în această direcţie, scoatem omul, îl înstrăinăm de perspectiva sa naturală care este una de tip acţionalist. Au văzut apoi, că drumul, calea analitică de la cauză la efect sau, după caz, reconstituirea sa înseamnă de principiu, formalizare, recurs la matematică. Or, în condiţiile în care s-a recurs la calea logică a cauzalităţii pentru a ieşi de sub "mitul naturii umane" şi a intra pe terenul raţionalului şi obiectivului, excesul de matematică poate duce, ca o capcană, la un alt mit, cel al formalismului.

Astăzi, mai mult decât oricând, economiştii sunt obligaţi să conştientizeze şi să recunoască, vrând, nevrând, că ştiinţa economică îşi are o specificitate a ei. Aici, în relaţia de cunoaştere, *subiectul este, în acelaşi timp, obiect de studiu.* Chiar dacă acelaşi obiect, individul, este privit în circumstanţe diferite de consumator sau producător, de exemplu, relaţia de cauzalitate nu poate să fie pusă şi nu conduce, funcţional, la acelaşi grad de obiectivitate ca în fizică sau chimie. În perspectiva dezvoltării durabile, când omul nu mai poate fi privit ca instrument sau obiect de analiză, ci ca finalitate; acest lucru nu numai că nu va deranja pe nimeni, dar va fi asimilat cu normalitatea. Apoi, întoarcerea la perspectiva unei analize în care omul se află în centrul universului nu va însemna un deserviciu adus ştiinţei economice. Dimpotrivă, o va readuce la marea familie a ştiinţelor sociale din care face parte şi în care elementul moral şi uman constituie principalul material de reflecţie şi căutare.

Pe aceeaşi schemă logică va trebui plasată şi natura. Atâta vreme cât, aici, relaţiile de interdependenţă ţin de perenitatea naturii şi de puterea ei regeneratorie, cauzalitatea liniară directă în genul cauză-efect nu-şi mai găseşte nici locul şi nici forţa explicativă. Dimpotrivă, *circularitatea*, explicând o natură capabilă să se hrănească din propriile ei deşeuri, va oferi adevărata măsură şi oglindă a unei realităţi ea însăşi circulară.

Note:

1. Victor Platon, *Protecţia mediului* ... p.14-16; 144-145.
2. *Ibidem*, p.15..
3. *Ibidem.*
4. *Ibidem.*
5. Faptic, băncile creditoare îşi dau acordul pentru scontarea datoriei externe a unor ţări debitoare, vînzând titlurile privind această datorie la o valoare mai mică decât cea nominală. În felul acesta, organizaţiile de protecţie a mediului , cumpărătoare devin creditori oficiali.
6. *** *Economic Instruments for Environmental Protection*, OECD, Paris, 1989.
7. Jean Marie Haribez, *Le développement soutenable*, *lucr.cit.*, p.49-64.
8. *Ibidem*, p.50.
9. Vezi, în acest sens, "Şcoala Drepturilor de Proprietate" în Ion Pohoaţă, *Doctrine economice universale*, vol. 2 *Contemporani*, Edit. "Gh. Zane" Iaşi, 1993; 1997.
10. H. Odum, *Energy Basis for Man and Nature*, Mc Graw Hill, New York, 1983.
11. R. Passet, *L'economique et le vivant*, Economica, Paris, 1996, p.39.

Bibliografie

1. Victor Platon, *Protecţia mediului şi dezvoltrarea economică*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1997.

DECIZIA ORGANIZAȚIONALĂ - ÎNTRE RAȚIONAL ȘI IRAȚIONAL

Corneliu MUNTEANU

Procesul decizional organizațional poate fi descris din perspectiva a două abordări majore. Prima dintre ele este perspectiva raționalității clasice, care, prin viziunea sa prescriptivă, sugerează o variantă ideală în care ar trebui luate deciziile. Cea de-a doua este perspectiva raționalității limitate, care descrie modul în care sunt luate deciziile în realitate, dată fiind existența constrângerilor informaționale și de timp.

Abordarea rațională *pune accentul pe necesitatea unei analize sistematice a problemei urmată de alegerea unei soluții și implementarea ei pas cu pas într-o secvență logică. Abordarea rațională a fost concepută întrucât s-a observat că mulți manageri sunt nesistematici și arbitrari în deciziile pe care le iau. Conform acestei viziuni, procesul decizional poate fi descompus în opt etape majore, și anume:*

1) monitorizarea mediului,
2) definirea problemei decizionale,
3) specificarea obiectivelor,
4) diagnosticarea problemei,
5) identificarea soluțiilor posibile,
6) evaluarea lor,
7) alegerea variantei optime și
8) implementarea ei.

Primii patru pași formează *etapa de identificare a problemei*, pe când următorii dau conținut *etapei de soluționare*. Chiar dacă nu se regăsesc chiar în această succesiune, toți cei opt pași fac parte din procesul decizional parcurs de un manager. Desigur că experiența persoanei va conduce la minimalizarea unora, dar nu și la eliminarea lor totală.

Atunci când deciziile sunt neprogramate, managerii se bazează mai mult pe intuiție încercând să le rezolve cât mai repede. Din acest motiv apar devieri de la secvența rațională, devieri explicate de așa-numita rațională limitată.

Perspectiva raţionalităţii limitate. Idealul perspectivei raţionale este ca oamenii să folosească proceduri sistematice pentru a ajunge la decizii optime. De cele mai multe ori, însă, nu au posibilitatea să urmeze o astfel de procedură datorită presiunii timpului, datorită prezenţei unui număr prea mare de variabile decizionale şi datorită slabei definiri a problemei. Din cauza limitării timpului şi capacităţilor mentale, managerii nu-şi pot permite sa evalueze fiecare obiectiv, fiecare problemă şi fiecare variantă de soluţionare. Mai mult, în cazul contextelor organizaţionale, deciziile de grup sunt şi ambigue datorită diversităţii sistemelor de preferinţe ale celor implicaţi.

Raţionalitatea limitată este adeseori asociată cu *procesele decizionale intuitive*. În cazul deciziilor intuitive, experienţa şi judecata subiectivă sunt preferate logicii secvenţiale şi raţionamentului explicit. Intuiţia nu este, însă, iraţională sau arbitrară, întrucât se fundamentează pe experienţele trăite în situaţii similare. În situaţiile complexe sau ambigue, experienţa este chiar necesară pentru a aproxima elementele care lipsesc din definirea problemei.

1. Modele decizionale organizaţionale

De multe ori, deciziile în interiorul unei organizaţii nu sunt luate de o singură persoană, ci de un grup. În astfel de situaţii, identificarea şi rezolvarea unei probleme implică participarea mai multor compartimente, a mai multor puncte de vedere. Interesele reprezentate în aceste decizii nu sunt ale unui singur individ, ci ale mai multor persoane. Studiile efectuate pe cazul proceselor decizionale organizaţionale au revelat existenţa a 4 modele majore, şi anume:

1) modelul ştiinţific,
2) modelul Carnegie,
3) modelul incremental şi
4) modelul benei.

Modelul ştiinţific

Acest model este corespondentul abordării raţionale din cazul deciziei individuale. Modelul ştiinţific a ieşit la rampă în jurul celui de-al doilea război mondial, când tehnicile matematice şi statistice au fost aplicate pentru rezolvarea unor probleme militare urgente, probleme care se situau dincolo de capacitatea intelectuală a unei singure persoane.

Ştiinţa managerială a dus, astfel, la rezolvarea cu succes a numeroase probleme de război. Ulterior, aceeaşi abordare s-a difuzat în învăţământul economic şi în lumea afacerilor, unde aceleaşi tehnici au fost adaptate

particularităţilor noului domeniu. Aceste tehnici sunt folosite astăzi în compartimentele de analiză cantitativă şi prognoză economică. Departamentele de cercetări operaţionale folosesc modele matematice pentru a cuantifica variabilele relevante, pentru a crea reprezentări cantitative ale soluţiilor alternative, precum şi pentru a estima probabilitatea fiecărei alternative de a rezolva problema.

Modelul ştiinţific este un instrument excelent pentru situaţiile în care problema este analizabilă, variabilele decizionale pot fi identificate şi măsurate, iar soluţiile potenţiale pot fi organizate într-o manieră logică. Astfel de tehnici pot fi folosite pentru a decide, de pildă:

a) amplasamentul unui debuşeu comercial în funcţie de traficul pietonal sau auto,
b) amplasamentul unui panou publicitar, ţinând seama de aceeaşi factori,
c) amplasarea sondelor de foraj petrolier,
d) găsirea locului potrivit pentru amplasarea unei biserici,
e) stabilirea orarului echipajelor avioanelor de pasageri ş.a.

Ele nu sunt, însă, de mare ajutor atunci când apar variabile calitative importante ale problemei, precum gusturile cumpărătorilor, frumuseţea produsului sau farmecul unui spot publicitar, variabile care nu pot fi cuantificate.

Modelul Carnegie

Modelul Carnegie este rezultatul eforturilor depuse de Richard Cyert, James March şi Herbert Simon la Carnegie-Mellon University. Studiile lor au condus la formularea conceptului de *raţionalitate limitată* pentru deciziile individuale, după cum au condus şi la deschiderea unor noi perspective asupra deciziilor organizaţionale. Anterior publicării concluziilor lor, cercetarea economică pornea de la prezumţia că deciziile în organizaţii sunt luate de o singură persoană. Ori, studiile grupului Carnegie au indicat că deciziile organizaţionale implică mai multe persoane şi că opţiunea finală se bazează pe coaliţiile care se realizează între aceste persoane. *O coaliţie* este o alianţă între mai mulţi manageri care cad de acord asupra obiectivelor organizaţiei şi asupra priorităţii problemelor de rezolvat.

Realizarea coaliţiilor este necesară din două motive. În primul rând, obiectivele organizaţiei sunt de cele mai multe ori ambigue. Mai mult, obiectivele diferitelor compartimente sunt inconsecvente, intră în conflict unele cu altele. În astfel de situaţii, caracterizate prin ambiguitate şi inconsecvenţă,

managerii nu sunt de acord unii cu alţii asupra priorităţii problemelor; fiecare îşi promovează propriile preocupări ca fiind cele mai importante şi încearcă să le impună la nivelul întregii organizaţii.

Un al doilea motiv care susţine necesitatea realizării coaliţiilor este faptul că managerii, cu toată bunăvoinţa lor de a fi raţionali, au limite cognitive tipice fiinţei umane. Ei nu au timpul, resursele şi capacitatea mentală necesare pentru a identifica toate dimensiunile unei probleme şi a procesa toate informaţiile mai mult sau mai puţin relevante. Toate aceste limitări conduc la adoptarea unui comportament orientat spre formarea de coaliţii. Managerii se consultă şi schimbă opinii tocmai pentru a culege informaţii şi a reduce incertitudinea. Prin construirea unei coaliţii se ajunge la adoptarea unei decizii care înglobează punctele de vedere ale tuturor celor interesaţi.

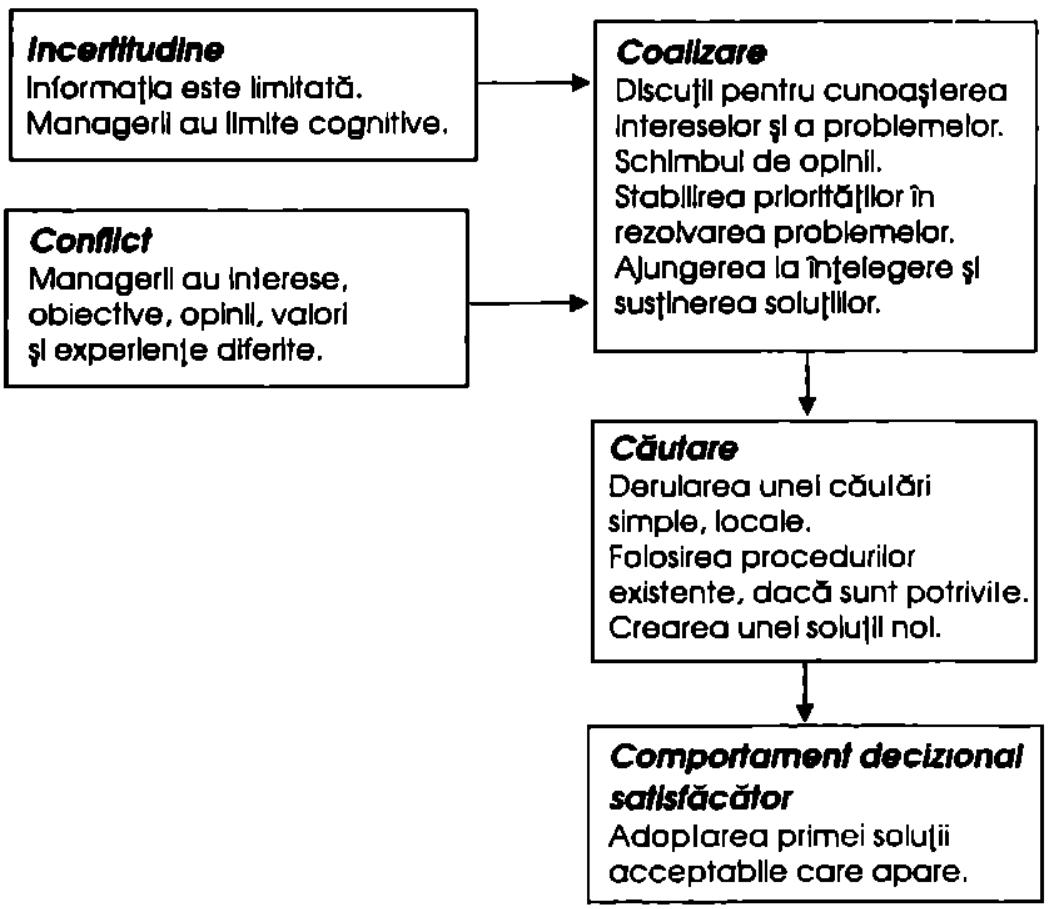

Incertitudine
Informaţia este limitată.
Managerii au limite cognitive.
Conflict
Managerii au interese, obiective, opinii, valori şi experienţe diferite.
Coalizare
Discuţii pentru cunoaşterea intereselor şi a problemelor.
Schimbul de opinii.
Stabilirea priorităţilor în rezolvarea problemelor.
Ajungerea la înţelegere şi susţinerea soluţiilor.
Căutare
Derularea unei căutări simple, locale.
Folosirea procedurilor existente, dacă sunt potrivite.
Crearea unei soluţii noi.
Comportament decizional satisfăcător
Adoptarea primei soluţii acceptabile care apare.

Figura 1. Structura procesului decizional conform modelului Carnegie

Procesul de formare a coaliţiilor are câteva implicaţii serioase pentru deciziile organizaţionale. În primul rând, deciziile luate se opresc la găsirea unei soluţii satisfăcătoare, fără a o căuta pe cea optimizatoare. În al doilea rând, managerii sunt preocupaţi de problemele imediate şi de găsirea unei soluţii pe termen scurt; ei se angajează în ceea ce Cyert şi March (1963) numesc *căutare ezitantă* (engl. "problemistic search"). Conceptul căutării ezitante susţine că

managerii încearcă să identifice soluţia în mediul imediat pentru a rezolva problema cât mai repede. Atunci când situaţia este vag definită şi încărcată de conflicte, ei nu se preocupă de găsirea soluţiei perfecte. Modelul Carnegie descrie un *comportament suficient*, în care managerii adoptă prima soluţie satisfăcătoare ce le iese în cale. În al treilea rând, discuţiile şi negocierea au un rol important îndeosebi în etapa de identificare a problemei. Atâta vreme cât membrii coaliţiei nu percep problema, nu se va trece la acţiune. Procesul decizional, conform modelului Carnegie, este sintetizat în Figura 1.

Modelul pune accentul pe faptul că realizarea înţelegerii prin intermediul unei coaliţii manageriale este componenta principală a procesului decizional, mai ales pe nivelurile ierarhice superioare.

Dacă decizia face parte din categoria celor programate - adică este bine definită şi a mai fost rezolvată şi altă dată - organizaţia se va baza pe rutinele şi procedurile anterioare. Aceste reguli şi proceduri sunt mai economice întrucât evită consumul excesiv de timp pentru formarea unor noi coaliţii.

Deciziile neprogramate, în schimb, impun prezenţa negocierilor. Dacă top-managerii nu reuşesc să construiască o coaliţie în jurul problemelor şi a obiectivelor prioritare, rezultatul va fi un eşec pentru organizaţie. Atunci când un top-manager percepe o problemă sau doreşte să ia o decizie majoră, el are nevoie de înţelegerea cu ceilalţi manageri pentru a-i susţine decizia.

Modelul incremental

Henry Mintzberg şi partenerii săi de la McGill University au abordat procesul decizional dintr-o perspectivă oarecum diferită. Studiile lor s-au bazat pe studierea a 25 decizii organizaţionale reale pentru care au urmărit pas cu pas evenimentele asociate lor. Rezultatul cercetărilor a constat în identificarea fiecărei etape a secvenţei decizionale. Astfel a luat naştere modelul incremental, care pune mai puţin accent pe factorii sociali şi politici descrişi în modelul Carnegie şi se ocupă mai mult de structurarea secvenţei de activităţi, începând de la descoperirea problemei şi terminând cu găsirea soluţiei.

Una dintre descoperiri a fost aceea că deciziile majore ale organizaţiilor se compun dintr-o serie combinată de decizii minore. Organizaţiile rezolvă problemele trecând rând pe rând barierele care le stau în cale. Mintzberg numeşte aceste bariere *întreruperi decizionale* (engl. "decision interrupts"). În cazul unei întreruperi, organizaţia este obligată să se întoarcă la o decizie anterioară şi să încerce o soluţie nouă. Buclele decizionale sunt calea pe care

organizaţiile *învaţă* să aleagă alternativa cea mai potrivită, soluţia finală putând fi foarte diferită de cea anticipată iniţial.

Modelul decizional conceput de Mintzberg este cel prezentat în Figura 2. Paşii decizionali sunt grupaţi în trei faze decizionale: identificarea, dezvoltarea şi selectarea.

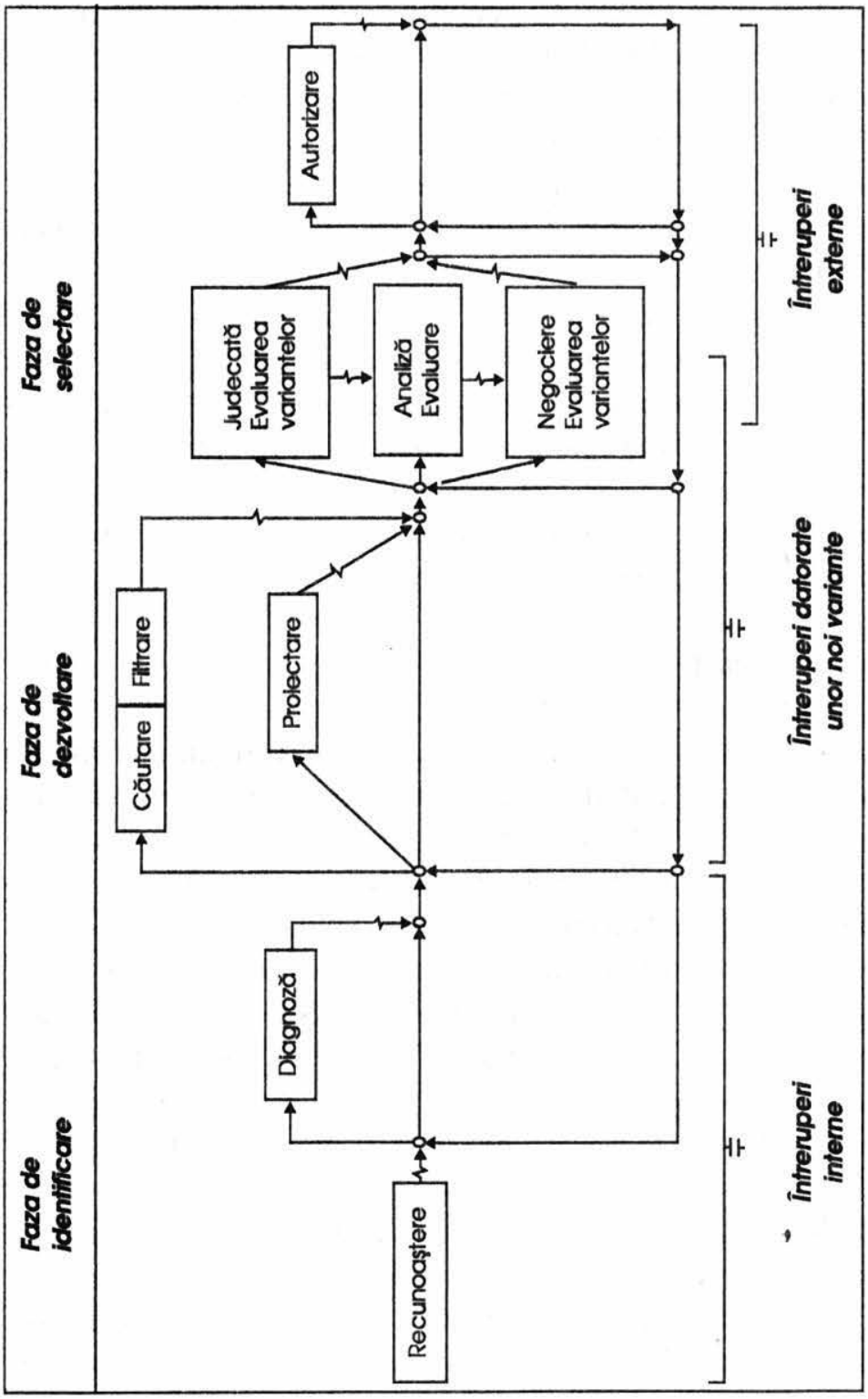


Figura 2. Structura procesului decizional conform modelului incremental

Identificarea. Faza de identificare începe cu *recunoaşterea.* Recunoaşterea înseamnă că unul sau mai mulţi manageri devin conştienţi de existenţa unei probleme şi de necesitatea luării unei decizii pentru îndreptarea situaţiei. Cel de-al doilea pas este *diagnoza*, care constă în culegerea informaţiilor necesare pentru a defini problema. Diagnoza poate fi sistematică sau informală, în funcţie de severitatea problemei. Problemele severe nu oferă timp pentru o diagnoză extensivă; ele trebuiesc rezolvate imediat. În schimb, problemele mai uşoare sunt diagnosticate într-un mod mult mai elaborat.

Dezvoltarea. Este momentul în care se prefigurează soluţia problemei identificate anterior. Dezvoltarea se derulează pe două direcţii. *Căutarea* constă în identificarea unei alternative în repertoriul de soluţii al organizaţiei. Pentru a merge pe această direcţie, participanţii îşi verifică memoria, se consultă cu alţi manageri sau analizează politicile existente în organizaţie. Cea de-a doua direcţie de dezvoltare constă în *proiectarea* unei soluţii unicat. Aceasta ia naştere atunci când problema este nouă, astfel că experienţele anterioare nu sunt de mare folos. Mintzberg a descoperit că în aceste cazuri se ajunge la soluţia potrivită parcurgând un proces al *încercărilor repetate.* Dezvoltarea soluţiei unicat este o procedură incrementală, a tatonării, care construieşte soluţia finală cărămidă cu cărămidă.

Selectarea. Această etapă constă în alegerea uneia dintre soluţiile dezvoltate. Ea nu presupune întotdeauna efectuarea unei selecţii între mai multe variante. În cazul soluţiilor unicat, de pildă, selectarea constă mai mult în evaluarea unei singure alternative care pare a fi fezabilă. Evaluarea şi alegerea se pot face pe 3 căi: judecată, negociere şi autorizare. Selectarea prin *judecare* este folosită atunci când decizia este luată de o singură persoană iar evaluarea se bazează în mare parte pe experienţa acestei persoane.

Negocierea are loc atunci când alegerea se face în cadrul unui grup. Fiecare persoană are interese proprii în rezultatul final, astfel că se poate ajunge foarte uşor la o stare de conflict. Discuţiile şi concesiile au loc până când se formează o coaliţie, aşa cum este descris şi în modelul Carnegie. Când decizia vine de la un nivel superior şi este acceptată fără discuţii, putem vorbi despre selectare pe baza *autorizării decizionale.* Autorizarea este mai mult o rutină întrucât expertiza este furnizată tot de managerii de pe nivelurile inferioare, care au identificat problema şi au dezvoltat şi soluţia.

Factorii dinamici. În partea inferioară a Figurii 2 există şi linii orientate înapoi, de la sfârşitul către începutul procesului decizional. Ele reprezintă buclele sau ciclurile procesului decizional şi sugerează că deciziile organizaţionale nu se iau liniar, progresând ordonat de la recunoaştere până la

autorizare. "Micile probleme" pot obliga decidenții să se întoarcă la o etapă anterioară.

Modelul benei

Dacă descrierea făcută de modelul Carnegie se focalizează asupra etapei de identificare a problemei, când se formează coaliţiile, modelul incremental pune accentul pe etapa de găsire a soluției. Cele două modele nu se contrazic; ele descriu modul în care organizațiile iau decizii, fie atunci când problema nu este bine definită, fie atunci când soluția nu este sigură.

Atunci când ambele componente (problema și soluția) prezintă un grad ridicat de incertitudine, organizația se află într-o situație extrem de dificilă. În astfel de impasuri, procesul decizional ar trebui să parcurgă o procedură care combină modelul Carnegie cu modelul incremental, situație descrisă de modelul **benei (engl. "garbuge can model").**

Modelul benei nu este comparabil cu nici unul dintre cele prezentate anterior întrucât analizează *fluxul de decizii* dintr-o organizație, și nu o singură decizie. Modelul creează imaginea unei organizații întregi și a deciziilor frecvente pe care managerii le iau în diferite părți ale firmei. Modelul benei a fost conceput pentru a descrie procedurile decizionale în organizațiile care trec printr-o incertitudine extremă. Cohen, March și Olsen (1972), care au lansat modelul, au etichetat mediul intern incert *anarhie organizată*.

Anarhiile organizate nu se bazează pe ierarhia de autoritate verticală sau pe reguli decizionale birocratice. Ele au trei caracteristici majore, și anume:

Preferințe problematice. Scopurile, problemele, variantele și soluțiile sunt foarte slab definite. Ambiguitatea caracterizează fiecare pas al procesului decizional.

Cauzalitate confuză, slab înțeleasă. Relațiile cauză-efect din interiorul organizației sunt greu de identificat. Nu există o bază de date care să servească drept suport informațional pentru luarea deciziilor.

Rotație mare. Posturile din organizație cunosc o viteză mare de rotație a angajaților.

Anarhia organizată descrie organizațiile caracterizate printr-o schimbare rapidă și relații colegiale, neformale. Nici o organizație nu se găsește tot timpul într-o astfel de situație; în schimb, orice firmă poate trece pe termen scurt printr-un astfel de context.

Fluxul de evenimente. Caracteristica ce dă unicitate modelului benei este aceea că procesul decizional nu este format dintr-o secvență de pași care începe cu identificarea problemei și se încheie cu formularea soluției. Se poate întâmpla ca identificarea problemei nici să nu aibă legătură cu soluția. O idee poate fi propusă ca soluție atunci când nici nu există o problemă, după cum există probleme care rămân nesoluționate. Deciziile sunt rezultatul unor fluxuri independente de evenimente din organizație. Cele patru fluxuri relevante pentru procesul decizional organizațional sunt:

Problemele. Problemele sunt motive de insatisfacție față de activitățile și performanțele curente. Perceperea problemelor solicită acordarea atenției, dar acest lucru nu înseamnă că se va căuta și o soluție de rezolvare.

Soluțiile potențiale. O soluție este o idee propusă pentru a fi adoptată. Mai multe idei formează un flux de soluții alternative în interiorul organizației. Participanții pot fi pur și simplu atrași de o anumită idee pe care o promovează indiferent de existența sau inexistența unei probleme. Atractivitatea ideii îl poate chiar determina pe angajat să caute o problemă în organizație căreia să o atașeze și să-i găsească astfel justificarea.

Participanții. Participanții nu sunt altcineva decât angajații care vin și pleacă din organizație. Oamenii sunt angajați, își dau demisia, sunt concediați, se pensionează, adică sunt foarte mobili. Luați împreună, ei au un câmp foarte larg de idei, moduri de percepere a problemelor, experiențe, sisteme de valori și calificări. Drept consecință, modul în care este percepută o problemă sau o soluție diferă de la o persoană la alta.

Oportunitățile decizionale. Oportunitățile decizionale sunt ocaziile în care, de regulă, se iau decizii în organizație. Acestea pot fi ședințele regulate sau extraordinare, semnări de noi contracte, angajări de persoane noi, autorizarea lansării unui produs nou ș.a. Ele iau naștere atunci când se formează mixul potrivit de participanți, soluții și probleme.

Pornind de la cele patru fluxuri, procesul decizional organizațional îmbracă forme aleatorii. Problemele, soluțiile, participanții și opțiunile circulă, mișună prin organizație. Într-un anume fel, organizația este o benă mare în care aceste fluxuri sunt amestecate, agitate și amalgamate după cum este redat în Figura 3.

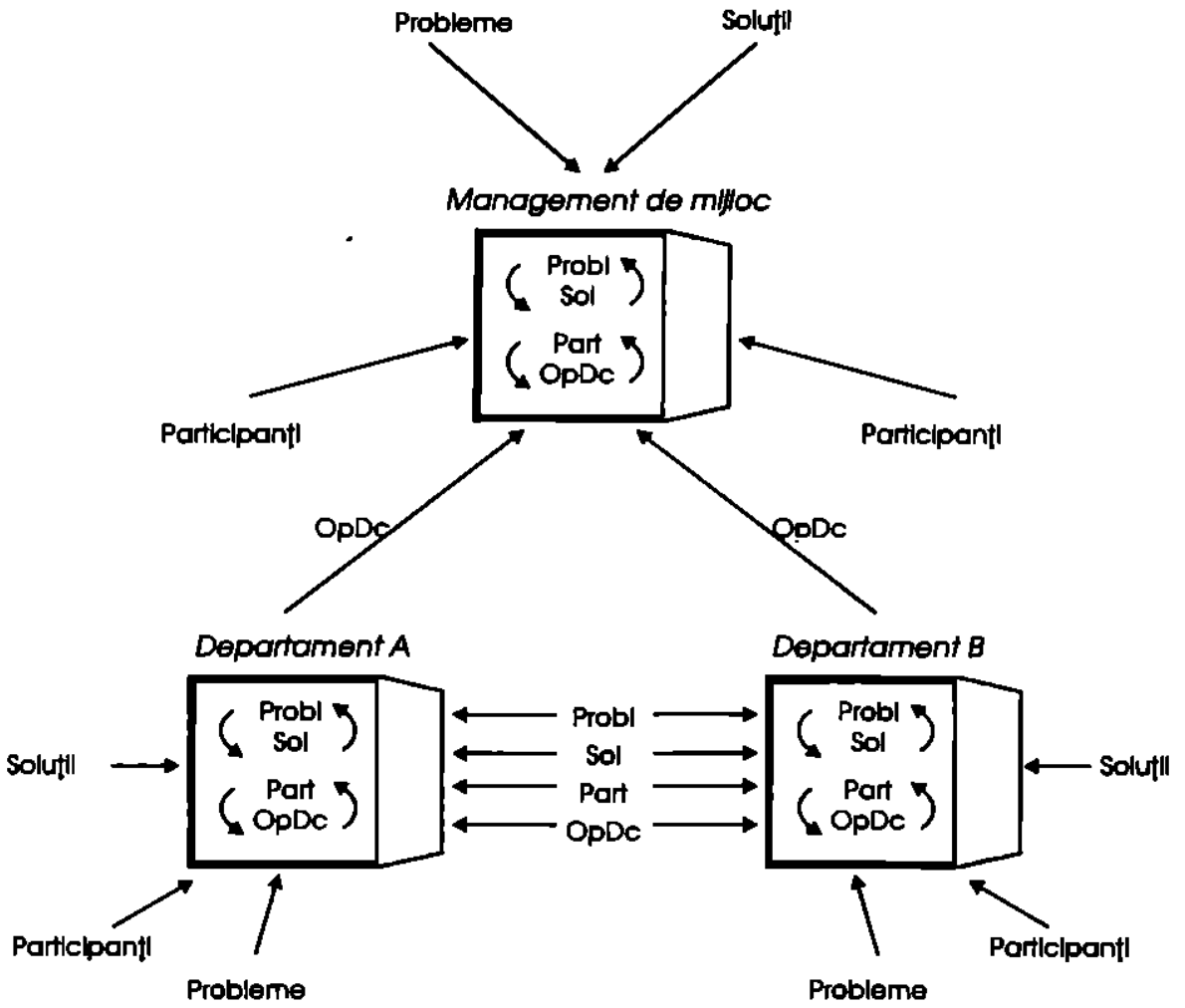


Figura 3. Structura procesului decizional conform modelului benei

Când *se întâmplă* să se întâlnească problema, soluţia şi participanţii, poate fi luată o decizie. Totuşi, dacă analizăm organizaţia ca întreg şi considerăm gradul ridicat de incertitudine, putem observa că multe probleme rămân nerezolvate, după cum multe soluţii se dovedesc nefuncţionale.

Consecinţele. Consecinţele procesului decizional pot îmbrăca numeroase forme, şi anume:

Sunt propuse soluţii fără ca să existe o problemă. De pildă, un şef poate propune să-şi doteze biroul cu tehnică de calcul ultraperformantă (calculator şi imprimantă), chiar dacă nu are idee cum să le folosească pe nici unele. Important este să pozeze bine.

Se iau decizii care nu conduc la rezolvarea problemelor. De exemplu, dacă apare o ofertă de colaborare din partea unui partener puternic, iar şeful nu este în stare să deruleze această colaborare şi nici nu vrea să o scape pe mâna altcuiva din organizaţie, fie o va atribui unui subordonat care nu va avea timp să se ocupe, fie va face astfel încât acordul să nu se perfecteze (de exemplu, poate rata intenţionat contactul pretextând că nu a înţeles locul întâlnirii).

Problemele sunt lăsate nerezolvate. În timp, membrii organizației se obișnuiesc cu problemele și ajung să li se pară normale, astfel că renunță să mai încerce rezolvare lor.

Unele dintre probleme sunt rezolvate. În fine, dacă cei care conștientizează o problemă sunt și bine plasați în structura ierarhică, atunci aceste probleme sunt rezolvate în cel mai scurt timp.

Din această succintă prezentare, putem observa diferențele majore care separă modelul științific, la o extremă, de modelul benei, la cealaltă extremă.

Dincolo de raționalitate

Dezbaterile asupra raționalității comportamentului uman în organizații par a fi inepuizabile. A devenit deja o obișnuință să se propună alternative la modelul rațional. Aceste modele alternative au intenția de a arunca o lumină diferită asupra proceselor decizionale. De multe ori, însă, opoziția pe care o semnalizează este mai mult una aparentă. Atractivitatea modelului rațional este încă foarte puternică. S-ar putea susține chiar că ideea raționalității a pătruns chiar și abordările descriptive, chiar dacă acestea sunt motivate tocmai de încercarea de a se elibera de raționalitate. Care ar fi argumentele unei astfel de afirmații?

În primul rând, studiile care încearcă să descrie procesele decizionale într-o manieră integratoare (Mintzberg, 1976) ajung la o structurare a lor pe următoarele etape: 1) conștientizarea problemei, 2) diagnosticarea problemei, 3) identificarea variantelor de soluționare și 4) alegerea unei soluții. O astfel de descriere se aseamănă uluitor de mult tocmai cu etapele descrise de modelul rațional.

În al doilea rând, în urma examinării așa-ziselor procese iraționale, studiile empirice sfârșesc prin a admite existența în interiorul lor a unor amprente de raționalitate. Ele admit existența a cel puțin trei forme de raționalitate, și anume: 1) raționalitatea rezolvării problemelor, 2) raționalitatea împăcării intereselor și 3) raționalitatea controlului. În final, combinarea acestor forme distincte de raționalitate dau naștere unor procese decizionale parțial raționale.

În al treilea rând, teoria cognitivă a proceselor decizionale, construită pe concepte precum *eroare cognitivă*, *hartă cauzală*, *metaforă* și *analogie* pare a include și procesele cognitive pe lista iraționalului. În esență, însă, chiar Schwenk încadrează procesele cognitive în grupa modelelor raționale, astfel încât acestea se transformă într-o îmbogățire și o revitalizare a raționalității.

Teoreticienii identifică trei explicaţii prin care justifică prezenţa iraţionalităţii în viaţa cotidiană. Prima dintre acestea consideră că oamenii obişnuiţi nu sunt suficient de inteligenţi pentru a se comporta raţional. De pildă, rezistenţa opusă la aplicarea în practică a modelelor cercetării operaţionale a fost pusă pe seama reacţiilor emoţionale şi a modelelor cognitive ale managerilor. Dacă managerii ar avea capacitatea de gândire şi cunoştinţele oamenilor de ştiinţă s-ar comporta aşa cum prescriu modelele raţionale.

O a doua explicaţie derivă din observaţiile cercetării psihologice, care indică faptul că anumite tipuri de iraţionalităţi constituie caracteristici constitutive ale fiinţei umane (Kahneman şi Tversky, 1982), caracteristici care nu pot fi modificate substanţial nici prin educare. În consecinţă, nici măcar experţii nu pot fi raţionali 100%; raţionalitatea absolută poate fi atinsă doar de formulele matematice şi programele informatice.

O a treia explicaţie a comportamentului iraţional o constituie restricţiile, constrângerile ce apar în practică. În situaţii decizionale reale, valorile, prognozele şi alternativele interacţionează şi se influenţează unele pe altele. Din acest motiv, pe lângă numărul mare de elemente în funcţie de care trebuie optimizate deciziile, mai apare şi problema interacţiunilor, care este greu de stăpânit.

Aceste trei explicaţii sunt concepute tot din perspectiva raţională. Ele se referă doar la diverse cauze care perturbează procesele decizionale. Ca şi procesele decizionale, perturbaţiile sunt considerate ca fiind de natură cognitivă. Perturbaţiile îşi au rădăcinile fie în deficienţele de percepere a informaţiilor, fie în deficienţele de evaluare.

Desigur, aceste justificări ale prezenţei iraţionalităţii nu sunt lipsite de realism, dar oricum nu sunt suficiente. Sistemele informatice nu sunt folosite conform indicaţiilor, recomandările modelelor cercetării operaţionale sunt ignorate, analizele cost/beneficiu fie nu sunt făcute deloc, fie sunt neglijate chiar şi de către cei mai competenţi manageri şi politicieni.

2. Iraţionalitatea în deciziile organizaţionale

Luarea deciziei este doar o modalitate - alături de altele - pentru a iniţia acţiuni în organizaţii. Acţiunile sunt precedate de activităţi de grup care sunt descrise drept paşi decizionali. Problemele apărute în viaţa organizaţiei sunt structurate într-o formă care să permită prelucrarea lor în cadrul unui proces decizional; sunt propuse mai multe alternative de acţiune, sunt prognozate efectele probabile şi, în final, este aleasă una pentru a fi aplicată. Uneori, decidenţii formulează chiar şi obiective sau alte criterii explicite prin intermediul cărora sunt evaluate alternativele de acţiune. Rezultatul unui astfel de proces îl constituie, desigur, decizia.

Însă, pentru ca deciziile să se constituie în inițiatori ai acțiunilor trebuiesc luate în considerare și *aspecte de natură cognitivă, de motivare* și *de atașament*. Astfel, unul dintre aspectele cognitive prezente întotdeauna într-o decizie este *așteptarea* (engl. "expectation"); decizia exprimă așteptarea ca acțiunea aleasă să producă anumite efecte. O decizie exprimă, de asemenea, și *motivația* de a trece la acțiune, precum și *atașamentul* decidenților față de respectiva opțiune. Atunci când adoptă o decizie, persoanele respective își asumă și responsabilitatea atât pentru îndeplinirea acțiunii, cât și pentru adecvarea ei.

Trecerea de la decizie la acțiune este deosebit de dificilă, mai ales atunci când sunt implicate mai multe persoane în luarea deciziei și în punerea ei în practică, precum și atunci când persoanele care decid sunt altele decât cele care trec la acțiune. Aceasta este însă situația reală în organizații.

Având în vedere toate aceste elemente, organizațiile sunt nevoite să creeze legături motivaționale și sociale între decizie și acțiune. În primul rând, este nevoie de motivații puternice, uneori chiar de entuziasm, pentru a depăși obstacole înalte de natură intelectuală sau fizică. În al doilea rând, actorii implicați trebuie să se poată baza pe o anumită atitudine și un anumit comportament din partea colaboratorilor. Cu alte cuvinte, este nevoie de construirea atașamentului față de decizia luată. Actorii își semnalizează unul altuia că își asumă responsabilitatea pentru acțiunile propuse fie prin prezentarea argumentelor cu care le susțin, fie prin exprimarea încrederii în succes. De asemenea, ei trebuie să declanșeze și atașamentul celor care urmează să facă evaluarea post factum, întrucât evaluatorii atașați vor fi mult mai înclinați să vadă acțiunile ca reușite.

Gândirea, motivația și atașamentul sunt aspecte implicate în orice decizie. Totuși, importanța relativă a fiecăruia diferă în funcție de situație, depinzând de variabile precum orizontul de timp, anvergura schimbărilor pe care le implică acțiunile, precum și relațiile de putere existente în organizație. *Aspectele cognitive* devin predominante atunci când deciziile presupun luarea în considerare a unui volum foarte mare de informații. *Motivația* este importantă 1) atunci când actorilor le lipsesc informațiile necesare pentru prognozarea consecințelor, 2) atunci când consecințele negative sunt mari sau 3) atunci când sunt necesare eforturi importante pentru ducerea acțiunii la bun sfârșit. Motivațiile sunt mai puțin importante atunci când acțiunile sunt foarte complexe iar actorii trebuie să colaboreze pentru a le putea duce până la capăt. *Atașamentul* devine important atunci când sunt implicați mulți oameni în acțiune, când este necesar acordul a mai multor persoane, precum și atunci când succesul depinde de acțiunile sau de evaluările colaboratorilor. Din moment ce

motivaţia şi ataşamentul reprezintă forţe interne care împing către acţiune, ele sunt deosebit de importante atunci când presiunile externe sunt slabe. Acesta este cazul situaţiilor în care oamenii percep că ar putea să traverseze problema fără a adopta nici o acţiune, când actorii pot respinge o acţiune propusă fără a trebui ca în acelaşi timp să accepte o alta.

Cu cât sunt mai puternice aşteptările, motivaţia şi ataşamentul semnalizate în procesul decizional, cu atât respectiva decizie constituie o bază mai solidă pentru susţinerea acţiunilor pe care le implică.

În cele ce urmează, sunt prezentate câteva argumente care susţin rolul iraţionalităţii ca temelie suficient de solidă pentru acţiunile organizaţiilor. Aceste argumente sunt structurate după etapele binecunoscute ale proceselor decizionale.

Considerarea alternativelor

Conform modelului raţional, ar trebui evaluate toate alternativele posibile. Ori acest lucru este imposibil, astfel că regula este adeseori reformulată în sensul evaluării a *cât mai multor* variante decizionale.

În realitate, sunt mult mai uşor de identificat procesele decizionale în care sunt considerate doar câteva alternative, de obicei doar două, decât cele care consideră mai multe alternative. Mai mult chiar, este uşor să găseşti situaţii în care se consideră doar o singură variantă. Cu toate că aceste situaţii ar părea de neconceput din perspectiva raţională, ele se justifică din plin atunci când luăm în calcul abordarea operaţională. Atunci când se consideră mai multe variante, intră deja în discuţie *incertitudinea*, iar incertitudinea reduce motivaţia şi ataşamentul. Dacă actorii sunt nesiguri asupra calităţii variantei pe care o aleg, vor fi şi mai puţin dispuşi să o urmeze şi să se angajeze pentru a o finaliza într-o reuşită. De exemplu, pentru a facilita proiectele de dezvoltare a produselor noi, incertitudinea acceptării produselor pe piaţă nici nu trebuie adusă în discuţie, evitând a se face orice referire la ea (Brunsson, 1990). Dacă sunt propuse mai multe variante, iar oamenii nu ştiu care dintre ele va fi aleasă, vor trebui să îşi găsească motivaţie pentru a o susţine pe fiecare în parte, lucru care conduce la o dispersare a forţei motivaţionale. Din acelaşi motiv, şi ataşamentul se reduce sau chiar se elimină complet dacă sunt considerate mai multe alternative. Pentru a evita astfel de situaţii, este necesar ca foarte devreme în procesul decizional, chiar înaintea începerii discuţiilor în grup, liderii să elimine variantele slabe, care au puţine şanse pentru a fi alese. Simpla lor prezenţă pe agenda discuţiilor ar reduce motivaţia şi ataşamentul alocat celor viabile.

Pe de altă parte, alternativele care nu au nici o şansă de a fi alese, nu au un efect negativ; dimpotrivă, ele pot chiar întări, pot susţine motivaţia şi angajamentul. De altfel, strategia de persuadare recomandată constă tocmai în a aduce pe lişta de discuţii alternative care sunt în mod evident inacceptabile. Ele vor scoate însă în evidenţă calităţile variantei acceptabile. Astfel se consolidează ataşamentul întrucât provine din două surse: atât din susţinerea variantei acceptabile, cât şi din criticarea celei inacceptabile.

Estimarea consecinţelor

Managerii care doresc să ia decizii raţionale ar trebui să considere toate consecinţele relevante ale variantelor de acţiune; atât pe cele pozitive, cât şi pe cele negative. Numai că o astfel de procedură dă naştere incertitudinii întrucât informaţiile contrare (pozitive şi negative) produc confuzie şi stimulează izbucnirea conflictelor între participanţi. În plus, este foarte dificilă evaluarea concomitentă atât a consecinţelor pozitive, cât şi a celor negative.

Una dintre căile de evitare a apariţiei incertitudinilor din această sursă constă în căutarea consecinţelor numai într-o singură direcţie astfel încât să se obţină susţinerea imediată a unei alternative. Oamenii tind să îşi ancoreze gândirea în funcţie de primele indicii pe care le percep (Slovic, 1972; Tversky şi Kahneman, 1974). Din acest motiv, este recomandată reliefarea din start a consecinţelor pozitive ale alternativei acceptabile concomitent cu evitarea aducerii în discuţie a consecinţelor ei negative. Scopul nu este numai de a evita incertitudinea; căutarea activă a argumentelor în favoarea unei alternative ajută la generarea entuziasmului şi la consolidarea ataşamentului.

Evaluarea alternativelor

Modelul raţional descrie evaluarea alternativelor şi a consecinţelor prin prisma unor criterii predeterminate, prezentate sub formă de obiective. Decidenţii sunt învăţaţi să înceapă prin a stabili obiective şi abia după aceea să analizeze efectele pe care fiecare alternativă le are în direcţia atingerii lor. Din perspectiva operaţională, aceasta este o strategie periculoasă, întrucât este posibil ca decidenţii să formuleze obiective inconsecvente şi să aibă probleme majore în evaluarea efectelor. Este foarte posibil să fie nevoie de date care nu pot fi obţinute, după cum datele existente pot indica direcţii conflictuale.

Pentru a produce acţiune, este mult mai indicată strategia începerii de la consecinţe urmând ca obiectivele să fie formulate abia după aceea (Lindblom,

1959). Consecinţele prognozate sunt considerate ca fiind *bune* tocmai datorită faptului că pot fi reformulate pentru a da naştere unor obiective acceptabile. Obiectivele pot fi apoi folosite pentru a amplifica motivaţia şi ataşamentul întrucât dau contur a ceea ce se poate realiza.

Alegerea

Conform perspectivei raţionale, decizia propriu-zisă este o alegere care decurge automat ca urmare a paşilor anteriori. Numai că atunci când decizia iniţiază acţiune, alegerea nu este doar o declaraţie de preferare a unei variante în raport cu celelalte ci, mai degrabă, expresia unui angajament de a duce la bun sfârşit o acţiune. Alegerea poate fi formulată în modalităţi foarte diferite, care exprimă niveluri diferite de angajare şi entuziasm.

Folosirea raţională a iraţionalităţii

Pentru a se putea duce până la capăt o acţiune, este nevoie şi de un pic de iraţionalitate. Iraţionalitatea este cu atât mai folositoare cu cât acţiunile presupun schimbări radicale; în astfel de iniţiative este nevoie de multă motivaţie şi ataşament.

O mare parte din iraţionalitatea observată în procesele decizionale poate fi privită ca o iraţionalitate operaţională, necesară pentru trecerea la acţiune. O astfel de ipoteză este confirmată în cazurile în care motivaţia şi ataşamentul sunt cruciale pentru reuşită. De pildă, cea mai mare parte a iraţionalităţii observate de Janis (1977) în decizia administraţiei Kennedy de a invada Cuba se explică prin faptul că o acţiune atât de riscantă şi nelegitimă are nevoie de existenţa unei puternice motivaţii şi a unui ataşament înalt. Motivaţia şi ataşamentul au existat cu adevărat din moment ce s-au făcut eforturi imense pentru a pune în aplicare o acţiune care avea ataşate atâtea greutăţi şi incertitudini.

Conform lui Janis, ar fi putut fi găsite alternative mai bune dacă procesul decizional ar fi fost mai raţional şi s-ar fi lăsat mai mult spaţiu de manifestare opiniilor critice. Numai că sfatul de a gândi raţional pentru a evita eşecurile majore este greu de urmat. Dacă decizia trebuie să fie urmată de acţiune, atunci iraţionalitatea îşi are utilitatea ei şi nu trebuie să fie în mod neapărat înlocuită cu proceduri mai raţionale. Analiza raţională este foarte utilă doar atunci când rolurile motivaţiei şi ataşamentului sunt de mai mică importanţă.' Acesta este cazul acţiunilor cu implicaţii mai puţin semnificative, mai puţin complicate şi cu efecte pe termen scurt. Lundberg (1961) constată existenţa calculelor de eficienţă pentru investiţii mici, marginale dar nu şi pentru cele strategice, de proporţii. Cei care sunt convinşi de faptul că procesele decizionale raţionale conduc la decizii mai bune s-ar simţi deranjaţi de o astfel de constatare. Ei uită

însă că acţiunile importante sunt puse în practică apelându-se la motivaţie şi ataşament, care fac dificilă oprirea sau schimbarea direcţiei dacă apar pe parcurs semne de întrebare asupra adecvării deciziei.

Există, de asemenea, şi riscul ca raţionalitatea excesivă să se constituie într-o piedică în calea acţiunii. Acţiunile care implică schimbări organizaţionale de proporţii ar putea inhiba - datorită incertitudinii şi a magnitudinii implicaţiilor - curajul oamenilor care se lansează într-o analiză foarte atentă. În plus, cu cât sunt implicate mai multe persoane în luarea deciziei, cu atât este mai mare pericolul să se ia o decizie raţională care, de fapt, va obstrucţiona acţiunea.

Însumând argumentele de mai sus, putem deduce că procedurile decizionale raţionale îndeplinesc funcţia de selectare - conduc la alegerea uneia dintre alternativele de acţiune. Numai că organizaţiile sunt confruntate cu două tipuri de probleme: 1) alegerea celei mai bune variante decizionale şi 2) implementarea acesteia. Corespunzător acestor două probleme, există două tipuri de raţionalitate: 1) o raţionalitate a deciziei şi 2) o raţionalitate a acţiunii. Nici una nu este mai importantă decât cealaltă; ele servesc unor scopuri diferite şi se supun unor norme diferite. Este foarte dificil să atingi în acelaşi timp dezideratele impuse de cele două tipuri de raţionalitate întrucât procedurile decizionale raţionale sunt iraţionale din perspectiva operaţională; mai degrabă, se recomandă evitarea raţionalităţii decizionale dacă se doreşte facilitarea acţiunii.

Bibliografie:

1. Brunsson, N., *"The Irrationality of Action and Action Rationality; Decision, Ideologies and Organizational Action"*, Journal of Management Studies, 19/1982, pp. 29-44.

2. Brunsson, N., *The Irrational Organization*, Wiley, Chichester, UK, 1985.

3. Brunsson, N., *The Organization of Hypocrisy*, Wiley, Chichester, UK, 1989.

4. Brunsson, N., *"Deciding for Responsibility and Legitimation; Alternative Interpretations of Organizational Decision-Making "*, Accounting, Organizations and Society, 15/1990, pp. 47-59.

5. Cohen, M.D., J.G. March şi J.P. Olsen, *"A Garbage Can Model of Organizational Choice"*, Administrative Science Quarterly, 17/1972, pp. 1-25.

6. Cyert, R.M. şi J.G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1963.

7. Kahneman, D., P. Slovic şi A. Tversky, *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge University Press, 1982.

8. Lindblom, C.E., *"The Science of Muddling Through"*, Public Administration Review, 19/1959, pp.79-88.

9. Slovic, P. şi A. Tversky, *"Who Accepts Savage's Axiom?"*, Behavioral Sciences, 19/1974, pp.368-373.

10. Tversky, A. şi D. Kahneman, *"Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases"*, Science, 185/1974, pp. 1124-1131.

11. Tversky, A. şi D. Kahneman, *"Rational Choice and the Framing of Decision"*, Journal of Business, 59/1986, pp. 5251-5278.

EXTINDEREA UNIUNII EUROPENE

Partea a III-a

A STUDY ON ROMANIA'S SITUATION IN THE PROCESS OF ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

PhD Gabriela Carmen PASCARIU

Summary

At the beginning of the last decade, the CEEC's political opening made possible new strategies concerning the European integration's outlook. The decision of the European Council (Copenhagen, June 1993) on the EU's enlargement to CEECs initiated a process with ample implications both for the member countries and for the candidate countries. Cyprus, Malta and 10 countries of the Central and Eastern Europe asked for accession to EU. For these countries, the accession to EU became a priority and it stimulates a series of economic and institutional reforms in order to accomplish the accession criteria. A vast system of agreements, institutions, negociation frameworks, financial programmes and funds forms constituent elements of the pre-accession strategy.

Now, Romania is in the stage of the accession negociation. The present study shows a synthesis of Romania's situation in the accession process to EU and it is structured on 3 parts. The first part analyzes the evolution of the relations between Romania and the European Union from cooperation to accession. The second part presents synthetically the level of achievement of the economic and political conditions for membership and the measures adopted for theirs achievement. The third part includes the opinions on the European integration' perspectives.

1. Romania - European Union, from cooperation to accession

Romania was the only country among the former communist states in Eastern Europe that developed a well-defined institutional framework in its relations with European Economic Community, beginning in the 1970s. *The official relation commenced in 1967*, by initiating negotiations for the conclusion of certain trade agreements on sectors.

a) The period of economic and commercial cooperation (1967 - 1995)

The main agreements concluded in this period were: for agricultural and food products (1967), for textiles (1976), for coal and metal products (1978), for industrial products (1981). The concluded agreements permitted the development of commercial relations between Romania and member states of EEC. Between 1970 and 1980, as concerns the Western countries, the foreign trade of Romania increased 9,1 times and between 1970 and 1989, it increased 7,5 times; on the other hand, between 1970 and 1980, as concerns the socialist countries, it increased only 2,9 times and 4,9 times between 1970 and 1989. The EEC countries held the main balance of trade, concerning the Western countries. In 1991, the *Trade and economic cooperation Agreement* was inaugurated (the negotiations began in 1984, but they were interrupted for political reasons) and the programme of financial assistance (PHARE) for Romania was extended.

The most important political moment of this period is considered to be 1981 when, through the foundation of the Romanian Mixed Commission-EEC, Romania acknowledged "de jure" the European Economic Community as a subject of international law.

b) The association period (1995 - 1998)

The political opening at the beginning of the 1990s, on the background of the European Union extension, established a historical evolution in the relation between the European Union and Romania, by obtaining the associate status.

The signing of the *Association European Agreement (Europe Agreement)* in February 1993, (it was inaugurated in 1995), marked the beginning of the ***association stage*** [1]. The Europe Agreement aims at the setting up of a zone of free trade in a 10-year period and statutes the legal and institutional framework of the relation Romania - European Union. Similar agreements were concluded with the Central and Eastern European country. The parties commit to eliminate gradually and asymmetrically the tariff and non-tariff commercial obstacles and to ensure the gradual alignment of the Romanian legislative framework to the communitary regulation. They also commit to carry out a series of obligations concerning the observance of the four fundamental liberties of the EU single market: free circulation of goods, people, services and capital.

With a view to the ***implementation of the Europe Agreement provisions***, a series of ***institutional structures that have a key role in the development of the accession partnership*** have been settled:

- at a political level: *The Joint Parliamentary Committee*;
- at a ministerial level: *The Association Council*;
- at a technical level: *The Association Committe.*

The new institutionalised framework has created conditions for [2].

- *the participation of Romania in the political dialogue* between the European Union and the associated countries;
- *the development of the commercial relations*, by facilitating the access of Romanian products on the internal market (a stimulating factor for the integration);
- *the inclusion of Romania in the development projects* of the trans-European infrastructure, transports, communications, power;
- *the participation of Romania in communitary programmes* in the fields of: culture, research, education, environment, small and medium companies.

The Europe Agreement functions well. It ensures an adequate framework of dialogue and progresive convergence. It has ensured a considerable increase in the trade between Romania and the European Union (the European Union countries represent 67% of the Romanian export). It also has stimulated important progress in the following fields: the free movements of workers, the right to practice the liberal professions, the right to establish in banking and financial companies, the free circulation of capital.

The European Council in Luxembourg (December 1997) decided to accelerate the process of accession. The institutions founded on the basis of the Europe Agreement will play from now on an important role in the pre-accession strategy. They control Romania's progress in the adaptation and the achievement of the assumed obligations, by defining the priorities of the accession partnership.

c) The accession period (1998 - present)

The accession process was launched on March 30, 1998 in Bruxelles for all the Central and Eastern European Countries (CEECs). Previously, the CEECs have been through a *period of pre-accession*, which commenced in ***Copenhagen***, with the decision of the European Council (1993): "the associated countries of Central and Eastern Europe can become members of the European Union" if so they wish.

In 1994, the ***European Council in Essen*** established the pre-accession strategy that would prepare the CEECs for accession. Therefore, at the Essen summit in December 1994, European Union confirmed that the CEECs can become members of the Union, and refocused its policy towards these countries in the light of their future accession. It outlined *"the strategy to prepare the associated countries of central Europe for membership"*, commonly known as the "pre-accession strategy", wich sets out the ways in which the European Union will help the associated countries to integrate. The key element in the strategy is the preparation of the associated states for integration into the internal market of the EU. To this end, a *White Paper* on this subject was requested by the Essen Council and produced by the European Commission. ***The European Council, meeting in Cannes in june 1995***, endorsed a White Paper to help the associated countries prepare as rapidly and efficiently as possible for integration to internal market. The ***White Paper***, the ***Europe Agreement*** and ***Phare Programme have defined the European framework of the accesion strategy***. Yet, each country of the Central and Eastern Europe has followed its own way in this direction.

The vacillating steps made by ***Romania***, the frequent changes of government, the delays in the process of institutional democratisation, the absence of a long term development strategy on have assigned Romania to the second echelon of accession. ***Romania has submitted the candidature for accession in June 1995***. But, after the European Commission the evaluation of the accession criteria (July 1997), Romania could not enter the group of the countries proposed for the beginning of negotiations. The Luxembourg European Council decided that the negociation with the refused states will begin only after the fulfillment of the accession criteria. Thus, the integration process of Romania was effectively bloked for a long term, since the economic criteria would be achived only after a long term.

In December 1999, at Helsinki, the European Council brought a radical change to Romania's perspectives, by deciding to open the negociation with all candidate countries that fall within the political criteria. The process of negotiation between Romania and ***the European Union was officially launched in Brussels on the 15th of February 2000***, pending adoption of certain efficient actions concerning child protection (especially in the case of institutionalised children) and macro-economic stabilisation.

Meanwhile, Romania elaborated a ***Medium Term Development Strategy***. Upheld by the whole political class and the civil society of Romania, the strategy was presented to the Commission, along with the action plan, in May 2000. This strategy has allowed Romania's access to technical and financial

assistance, the steping up of the political dialogue Romania-EU and the focusing priorities. The priorities on short and medium term have been included in the ***Accession Partnership*** (1998) - adopted by the European Union as a unilateral document - and assumed by Romania through *the* ***National Programme of Accession***. Both the accession Partnership and the National Programme of Accession are evolving papers; they are revised each year depending on the progress and they reflect the evaluations included in the Commission reports. During the Belgian presidency of the European Council, the Romanian Government will present an ***Economic Programme of Pre-Accession***, elaborated on the basis of the strategy and the action plan. This programme will be the main technical instrument of gradual integration in the European and Monetary Union. The Economic Programme of Pre-Accession will thus confirm the stable option of Romania's complete integration in the European Union, by participating in all the integration phases.

Romania's monitoring process, the technical instruments that were adopted and the risk of the excessive delay in the accession moment, have stimulated Romania to intensify its efforts to accomplish the accession criteria. At this moment, out of 31 *chapters of negociation*, Romania ***closed 6 chapters*** of easy or relative importance: statistics; small and medium firms; science and research; education and professional training; international relations; external policy and common security policy. On the 28th of June 2001, ***15 other chapters were open***: the free circulation of capital, the commercial law, competition, fishing, transports, telecommunication and information technology, culture and audio-visual, the customer protection and customs union.

Romania has unilaterally assumed the 1st of January 2007 as the moment to conclude the general training and the accession to the European Union. This fact supposes that all the effective negotiations will be finished by the end of 2004. The elaboration and the conclusion of the treaty will follow and subsequently, the approval of the European Parliament. Unfortunately, this time limit is poorly substantiated by the available official documents of the Romanian Government.

Worse still, some estimates predict to it will take about 15-25 years to reach the criteria of performance and economic convergence. In such a perspective, the enlargement process will take too much time and it will amplify the evolution risks of the united Europe. Consequently, the chances of Romania's accession to the European Union depend on the geopolitical context and the capacity of the European Union to absorb the 13 associated

countries, in conditions of minimal risk of disintegration through disfunctionality.

2. Romania and the Copenhagen accession criteria (June 1993)

Accession criteria:

I. *The candidate country has achieved stability of institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and respect for the protection of minorities;*

II. *The existence of a functioning market economy, as well as the capacity to cope with competitive pressure and market forces within the Union;*

III. *The ability to take on the obligations of membership, incuding adherence to the aims of political, economic and monetary union. especially the subscription to political, economic and monetary union.*

The European Council of Madrid (December 1995) added:

IV. *The ensurance of administrative ability in order to apply the communitary Acquis, by creating administrative and legal structures similar to the European ones.*

2.1. Political criteria

The commission opinion that is specified in the report of the 8th November 2000 on "Romania's progress through accession channels", is that Romania "continues the appliance of the political criteria established in Copenhagen". [3].

The following are positively considerated:

- *the institutions' democratic character*;
- *the improvement of public administration functioning*;
- *the adoption of the legal framework in order to achieve the public power decentralisation to the advantage of local communities*;
- *the improvement of the way justice functions*;
- *the ratification of the most important human rights conventions*: non-discrimination, religious freedom, freedom of expression, equal opportunities, minorities' protection.

The Commission points out a series of limits in the achievement of political criteria upon which the Romanian Government should focus its efforts:

- *the insufficient efficiency in the decision-making process*, especially because of the lack of co-ordination at government level, the

law-making through decrees and the lack of a constructive dialogue with social partners;

- *the delays in the adoption by the parliament of some fundamental law projects in the human rights field*;
- *the slow progress in the field of child protection, non-discrimination, police demilitarisation and administrative decentralisation*;
- *the reduced administrative capability of the local public institutions*;

widespread corruption.

2.1.1. Measures taken by the Romanian govenment for the achievement of political criteria

After publishing the report, the new Romanian Government has established, as a strategic priority, the intensification of actions for the accomplishment of the accession criteria.

Legislative and administrative measures have been provided in order to ensure an favorable framework for dialogue and to speed up the negotiation rhythm with the European Union.

The most important measures are:

- *the setting up of the European Integration Ministry,* which co-ordinates the actions regarding the accesion to the European Union in all fields;
- *the constitution of the National Commission for Accession Negotiations*;
- the designation in each ministry of secretaries of state in charge with European Integration;
- *the reorganisation of the Inter-ministry Committee for European Integration*, as a working operative body for the co-ordination, analysis and the debating of problems and documents related to the EU accession;
- *the constitution of the Social Dialogue Commission*, including representatives of employers and trade union confederations, with a view to assist the dialogue between the representatives of the Integration Ministry and of the civil society.

The realistic approach of the accession process led to the implementation of some of the Commission recommendations concerning the achievement of political criteria:

a) The improvement of justice functioning, by adopting laws regarding the activity reorganisation and the magistrates' status, the magistrates' professional improvement and training, the creation of computerised databases.

b) The harmonisation of the Romanian and communitary legislation for the fight against corruption.

c) The adoption of an important number of laws (over 200 in 2000-2001 compared to 59 in 1999), some of them being essential for human rights.

d) The adoption of programs designed to improve the administrative ability of the local public institutions, especially by reorganisation, implementation of computer data processing and professional training.

e) The adoption of measures for the improvement of the living standard of institutionalised children, to prevent familial abandon and to diminish domestic violence.

In spite of the somewhat exaggerated conclusions in the Report of Baroness Emma Nicholson of Winterbourne - the European Parliament Rapporteur for Romania -, the Romanian Government considers child protection as a political priority. On June 29, 2001, a joint project Romania-EU called "*The reform of family policy and child protection in Romania*" was inaugurated. The project is part of a programme financed by the EU (25 mil. Euro) which supports the reform acceleration of the child protection system. On July 13, 2001, the national strategy for the reform of this system, in accordance with the stipulations of the UN regarding child's rights, was approved.

Moreover, international adoptions have been temporarily prohibited, due also to some conclusions of the mentioned Report. The system for maternal assistances has been promoted and the co-operation between the Tutorial Authority and the civil society has been encouraged. Also, social allocations for numerous families have been granted, jobs for one of the parents (in the case of adoption) have been provided, controls on the financial administration of orphanages have been intensified and frequent interventions on domestic violence have been made.

f) The promotion of a *positive policy protection of minorities*, especially by guaranteeing the linguistic and cultural identity and the creation of legal necessities for the use of minority languages in schools (including in public universities) and in the public administration.

g) The intensification of efforts concerning *the social integration of Gypsies (Roma),* by adopting a 9 mil. EURO programme in 2001, targeting the education and the increasing implication of the gypsies both at the civil society level and decisional level.

However, the recent Report of the European Parliament calls the attention to the maintenance of a high level of discrimination against gypsies, the progresses in this sense being slow.

With the risk of being criticised, my appreciation is that the opinion of the Parliament is not based on a real, first-hand knowledge of problems concerning gypsies. An important part of these problems originates from the poor standard of living of the whole Romanian society. Specifically, this minority has the characteristics of all categories that are placed in the area of persistent poverty: poor standard of education and training, high unemployment level, increased number of children, an income below the limit of poverty [4]. However hard this conditions may be, the gypsies benefit of the same rights as every citizen: social protection, unemployment benefits, free re-qualification in case of unemployment, family allocations depending on the number of children, open access to the free public education (even places especially provided in the higher education), medical assistance, equal treatment before the law, non-discriminating access to public services.

Actually, an important part of the social integration difficulties of this community derives from its life style and social values. For example, many gypsies make a living from begging, fortune telling, cheating and petty thefts and do not consider this as a bad thing. There are organised crime networks belonging to the gypsy community, active in prostitution, drugs, racketeering. Even very rich gypsies do not send their children to school, refuse to pay their taxes and often manifest a violent attitude in society.

Therefore, the solving of gypsies' problems is a long-standing issue. A radical change of mentalities and attitudes should take place, through education and training. Obviously, an active policy of direct implication of the gypsy communities in the solving of specific problems should be imposed.

2.1.2 Priorities on short and medium term

In order to improve the extent of achievement in the accession political criteria, through the Romania's National Programme of Accession (2001-2004), the government:

a) The improvement of the judiciary system, by modifying and completing the legislation, professional training, extending the computing system.

b) The intensification of the fight against corruption, by elaborating a national plan of corruption prevention and control, by training the magistrates and other institutions' representatives to fight against corruption and organised crime, by developing the infrastructure.

c) The application of the strategy for improving the gypsies' situation (approved in 2001), which stipulates concrete actions concerning: public administration and communitary development, lodging, social security, health, economy, justice and public order, child protection, education, communication and civic participation.

d) The intensification of the implementation measures of the government strategy for *children's rights*;

e) The modernisation of the penitentiary and penalty system, especially the development of the infrastructure, concerning the administration of penitentiaries and of the social reintegration services of offenders.

Consequently, ***as for the political criteria, Romania accomplishes the conditions that are necessary to continue the accession negotiations***, even if there are certain limits. I think that the most important limits that need to be overcome in the field of political criteria concern the high extent of corruption and the slow rhythm of changes at the level of mentalities and behaviours. Unfortunately, these two processes are a long-standing issue, that requires both an ample effort at an educational level and a concentrated implication of public institutions and of the civil society.

2.2 The economic criteria - "a viable market economy, able to face the competitive pressure and the market forces within the European Union"

Romania cannot be considered as having a viable market economy and neither can face the competitional pressure and the market forces. The present situation of the Romanian economy can be characterized by the following features:

1. The improvement of the macro-economic stability, especially through measures of monetary and budgetary policy.

After a period of economic decline, the Gross Domestic Product (GDP) change recorded positive values in 2000 (+1.6 %) and in the first term of 2001 (+4.8% compared to the same period last year). (see Table 1) This increase was mainly determined by the GDP's growth in industry (+6.1% in 2000, +11.8% in 2001), in constructions (+6.3% in 2000, +7% in 2001) and in services (+2.4% in 2001).

The industry has a 30% share in the GDP, the constructions and the services have 55% and the agriculture has 15%, compared to 40%, 40% and 20% (respectively) at the beginning of the 90's.

The private sector develops alongside with the development of services, which is specific to modern economies. Although the GDP structure is

different from the one of the EU GDP (the services and constructions have 70 % of the GDP), a convergence tendency can be noticed.

Table 1. The evolution of the main macro-economic indicators of Romania

	1996	1997	1998	1999	2000	2001 (1st quarter)
Increase ratio of GDP (% at constant prices)	3.9	-6.1	-5.4	-2.3	+1.6	+4.8
Inflation ratio - annual average (%)	38.8	154.8	59.1	45.8	45.7	-
- december/december (%)	56.9	151.5	40.6	54.8	40.7	13.0*
Unemployment ratio (% at the end of the year)	6.7	6.0	6.3	11.8	10.5	9.9**
Government deficit (% of GDP)	-3.5	-4.4	-5.0	-1.9	-3.7	-
Current account balance -% of GDP	-7.3	-6.0	-7.2	-3.7	-3.8	-
billion Euro	-2.0	-1.9	-2.6	-1.2	-1.3	-0.40
External debt						
- external debt/export ratio (%)	81.5	89.5	83.5	76.2	74.0	-
- gross external debt (billion Euro)	6.3	8.1	7.2	8.5	9.9	9.9

* December 2000/May 2001 ** April 2001

2. The structure of GDP at constant price reflects a series of uncertainties on the durable character of the economic growth.

The economic growth in 2000 is especially due to ***a favourable external context***. Exports increased with 26% compared to last year. But the dependence of the Romanian economy on intermediate inputs determined a ***negative contribution of the net export*** to the GDP formation (-2.8 %) (see Table 2). Moreover, the structural analysis of the export reveals increases for the same traditionally exported products and not a production reorganisation that allows the improvement of international competitivity.

The ***domestic demand increased*** in real terms, contributing to the increase of GDP, both in 2000 (+0.7% compared to -6.5% in 1999) and in the first term of 2001. But, the rigurous macro-economic policies and the weak performances concerning labour productivity (over 40% of labour is used in agriculture, which contributes to the GDP formation with only 14 to 15%) led to a decline of the private final consumption in 2000. The percentage of the private final consumption represented approximately 70% of GDP in 2000 compared to 72.1% of GDP in 1999.

The gross fixed capital formation (GFCF) ***increased*** with 5.5% in 2000 compared to 1999 and with 7 % in the first quarter of 2001, compared to the same period an year before. Its contribution to the GDP's growth was about 0.8 % in 2000. But, the investment ratio (GFCF/GDP)- as a basis of a durable economic growth- was only 18.5 %, compared to 23.0 % in 1996. As a comparison, the gross fixed capital formation participates in the GDP's achievement with 30.8% in Slovakia, 29.9% in Czech Republic, 26.7% in Poland. (see Table 3)

Table 2. Structural indicators of the Romanian economy

		1999	2000
Agriculture's percentage in:			
- gross added value	%	15.5	13.4
- employment	%	41.7	no data
Consumption's structure:	% of GDP		
- private final consumption		72.1	70.0
- gross fixed capital formation		18.0	18.5
- exports of goods and services		30.1	34.1
- net export		-4.2	-2.8
Gross fixed capital formation (% compared to last year)		-4.2	5.5
Foreign direct investments	mil Euro	5496	5494 *
	Euro/inhabitant	245	244
Commercial balance	% of GDP	-3.8	-3.2
Structural variation of GDP (at constant prices)	% compared to last year	-3.2	1.6
- private consumption		-4.9	0.6
- public consumption		-2.3	0.7
- gross fixed capital formation		-10.8	0.8
- exports of goods and services		8.8	26.0
- imports of goods and services		-5.1	20.5

* 1st of October 2000

A relatively small part of the Gross Domestic Product is alloted to investments and this determines a high dependency on external sources of financing. The self-financing percentage of Romanian economy was about 74% in 2000.

To conclude, the present economic start can be attributed, in a large measure, to external factors. Its durability will depend on the application of certain efficient structural policies. The privatisation acceleration and the

adoption of measures which are necessary to increase the level and quality of investments will have an essential role. The Romanian Government estimates average anual increase rates of GFCF of 10 to 11% for the next 4 years, which would imply an anual increase of GDP of 4 to 6%. In contrast, the EC experts estimate average anual increase rates of GFCF of only 2 to 3% and anual increases of GDP of about 2%. According to the latter forecast, the development gap between Romania and the other CEEC will grow. The GDP growth for the first 6 months of 2001 seems to confirm the Romanian estimates.(see Table.3)

3. The inflation ratio was 45.7 % in 2000, compared to 154.8 % in 1997 and 13.0 % in May 2001, compared to December 2000. For 2001, the Romanian experts anticipate an inflation under 30 % and the European experts anticipate an inflation under 37 %. Anyway, inflation will be maintained in the risk area of hyperinflation, all the more so if the Central Bank continues to pursue the objectives of exchange rate stability and reserve accumulation. The achievement of 27% for 2001 and under 10% by 2004 will also depend on the efficiency of structural policies.

The inflation is due to causes concerning the supply structure. Therefore, applying measures of restrictive monetary policy and budgetary balance (extremely rigurous in Romania) cannot ensure the durable decrease of inflation. For the last 12 months, the average ratio of inflation was 35.7%.

4.The unemployment, estimated by the method of the Labour International Office, [5].was 10.5% in December 2000, compared to 11.8% in December 1999. At the end of June the unemployment ratio was 8.8%. The unemployment ratio decrease is the result of the activity increase in industry, constructions and services and this trend will be maintained in 2001. However, the European Commission anticipates an increase of the unemployment ratio as the restructuring process accelerates (see Table 4). The Romanian experts anticipate an increase of the employment level cumulated to the real income increase. Now, 34% of population live under the limit of poverty. [6].

5.The structural imbalances and the liberalization policies maintain a double deficit: budgetary and current account. (see Table 1)

The government targets the 2001 consolidated budgetary deficit under 4% of GDP. This deficit is covered by non-inflationary sources, especially state issues of securities on internal and external market. The main income chapter is made up of direct taxes and the greatest percentage concerning expenses is held by the socio-cultural expenses.

Table 3. The comparative macro-economic indicators for CEECs

	GDP per capita Euro	GDP's ratio at constant price				GFCF (% of GDP)	Gross Fixed Capital Formation - GFCF, annual percentage change				Inflation annual percentage change				Unemployment annual percentage change			FDI-EU, % FDI of total	FDI per capita Euro
	1999	1999	2000	2001	2002	1999	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	2000	2001	2002	1999	1999
Romania	5600	-3.2	1.6	1.8	2.3	18.5	-10.8	0.8	3.0	2.5	45.8	49.0	36.7	23.7	7.2	7.7	7.8	60	178
Bulgaria	4900	2.4	5.4	5.2	4.9	15.7	43.2	10.0	13.0	16.0	0.3	10.1	8.5	6.0	17.8	17.5	16.3	63	142
Czeck R	11100	-0.8	3.1	3.5	4.0	28.9	-4.4	11.2	9.2	8.2	2.1	3.9	4.3	4.4	8.8	8.5	8.3	82	863
Estonia	5600	-1.1	6.6	5.9	5.7	25.1	-15.2	2.0	8.0	10.0	3.3	4.1	4.7	3.5	13.7	13.7	13.6	77	850
Hungary	8100	4.5	5.3	4.6	5.0	22.2	7.0	6.5	6.3	6.5	10.0	9.8	9.0	6.8	6.4	6.2	6.0	72	1451
Latvia	4300	1.1	5.7	5.5	5.5	24.5	-6.3	5.5	7.0	9.0	2.3	2.6	1.8	3.2	13.2	11.7	10.6	53	573
Lithuania	4800	-4.2	2.9	3.5	4.0	22.5	-5.6	0.4	2.5	4.5	0.8	1.0	1.5	2.5	11.4	12.1	12.0	53	370
Poland	5700	4.1	4.2	4.3	4.6	26.7	6.9	3.1	5.1	6.1	7.3	10.1	6.8	5.5	16.0	16.5	16.5	77	347
Slovakia	7300	1.9	2.2	3.0	3.8	30.8	-18.8	-0.7	4.5	5.9	10.7	12.0	7.5	5.3	18.6	18.4	18.3	71	291
Slovenia	10700	4.9	4.5	4.3	4.3	28.9	16.1	3.8	5.0	6.5	6.2	8.9	8.0	5.0	7.2	7.0	6.9	75	532

Source: Economic Reform Monitor, European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs, 2001.

Table 4. The CEECs specialisation in relation with the EU, the contribution of the commercial balance, in 1/1000 of GDP.

	Code	PL	CZ	SK	HU	RO	BG	TR	SL	EE	LV	LT	MT	CY
Rough materials except for fuels														
Cork and wood	24	2	7	6	3	4	3	0	2	72	97	13	0	-1
Metalliferous minerals	28	1	3	0	2	2	1	0	-1	15	4	16	1	1
Energy														
Petrol and derivatives	33	-2	-3	1	3	-2	-3	-1	-7	14	18	12	-28	-5
Chemicals														
Fertilizers	56	1	1	1	0	0	3	0	0	2	0	13	0	0
Manufactured articles classified by the raw material														
Manufactured Rubber	62	1	4	0	1	1	0	1	3	-2	-2	-2	11	-1
Wood products	63	5	3	1	1	2	2	0	7	16	20	4	-1	-1
Wires, fabrics, textiles	65	-6	-2	-10	-12	-31	-19	7	-8	-3	-1	-6	-3	-2
Iron and steel	67	1	1	11	-3	5	18	2	-2	-8	3	-2	-3	-1
Nonferous metals	68	4	-3	5	2	6	20	0	7	1	3	-1	0	1
Machines and transport equipment														
General machines, motors	71	0	0	-9	43	1	1	-2	-1	-1	-4	-2	-3	5
Machines for special industries	72	-6	-3	-7	-9	-11	-9	-5	-7	-9	-13	-8	-7	-2
Industrial machines	74	-7	-4	-11	-15	-5	-5	-5	-4	-13	-14	-11	-7	-3
Office equipment	75	-4	-7	-2	17	-3	-5	-3	-6	-5	-10	-5	-1	-2
Sound and telecom	76	-1	-9	-7	11	-7	-9	-5	-7	37	-10	-4	-2	-3
Electric devices	77	1	-3	-3	-1	-6	-7	-3	15	-62	-14	-3	16	-3
Road ehicles	78	-2	26	40	-26	-7	-16		11	-24	-19	-9	-12	9
Other vehicles	79	2	2	4	1	3	-2	0	-2	-1	-1	1	-2	13
Manufactured and diverse articles														
Furniture	82	11	9	3	2	10	2	0	21	24	6	6	1	-1
Clothing items	84	13	6	18	16	55	42	31	15	27	25	36	52	5
Footwear	85	1	2	7	4	15	6	0	1	2	-1	1	10	-1

The current account deficit has, as a main source, the trade imbalance.

6.The investment process and the setting up of enterprises develop slowly. The main causes are: legislative and institutional incoherence and instability, uncertainties concerning the right of property, access difficulties to financing sources, bureaucracy and the high level of corruption, widespread underground economy (some estimates put it at 40% of the GDP), decrease of the internal savings potential.

The compression of the investment ratio (investments declined 20% between 1997 and 2000) maintained the slow rhythm of restructuring and economic growth. Also, the deficiencies and the delays in privatisation cumulated to the losses of public enterprises and the lack of a financial discipline did not allow a real restructuring of the supply-side. Yet, 2001 has seen the privatisation of the loss generating Agricultural Bank and of the giant steel company SIDEX. For example, SIDEX used to cause losses of approximately 0.5 mil $ a day.

The private sector already owns 60 % of GDP, although the state continues to have an important role in economy by the great number of enterprises and the high level of regulation.

Some important factors that favour investments are already achieved: the legal framework of the market economy is definite, most of the prices are free, progress concerning the foreign trade liberalization was made, measures of reducing bureaucracy were taken (especially in the area of enterprise creation and the financing access), the situation of the bank sector improved.

The Romanian experts anticipate an improvement of the investment process (the investment ratio in 2004 is supposed to be 21.7 %) and the successful development of privatisation and restructuring, including the agriculture.

7.The foreign direct investments (FDI), although they contribute to the gross capital formation with about 25% (compared to 16% in Poland and 12% in Slovakia), are among the smallest investments in the CEECs. The foreign investment per capita is about 250 Euro, compared to 2000 Euro in Hungary and 1500 Euro in the Czech Republic. 92.26 % of the foreign investors are individual investors; investments are polarized in small societies and they are oriented to industry (26.6%).

EU member countries own 60% of the foreign direct investments, less than the corresponding percentage in the associate countries. (Table 3) On the other hand, FDI coming from EU ensure an average of the subscribed capital per enterprise of 196,900 EURO compared to 65,000 EURO for the FDI coming from third countries. Therefore, the stimulating effects induced in the

Romanian economy by the European capital can ensure an increased regionalisation of trade. The situation is favourable to the increase of the Romanian integration level in the economic system of EU; it is also favourable to the development of a competitional environment that is compatible to the European internal market. Thus, a first condition for an advantageous integration of Romania in the EU seems to be developing.

Other beneficial effects of the FDI are: "know-how" and technology transfer, increase in the qualifying and employment level, higher labour productivity and better savings and investment level.

Two structural aspects are yet to be investigated, *the physical structure of FDI* and *the geographic orientation of FDI.*

The physical structure of FDI. The FDI are oriented to extractive and processing industry, engineering, equipments and machineries and they are, in a large measure, the result of privatisation.Therefore, the structure of FDI does not result from the identification of certain sources of possible competitive advantages. They rather intensify the present fields of competitivity. Thus, the restructuring effects are spread within the microeconomic level.

The possibility for the FDI to generate competitive advantages and a certain specialisation for Romania - as concerns the resources - is still limited. Moreover, the ratio between the sums actually paid for the private societies' shares and the sums promised as investments is 1/3 and only 5 % of the investment liabilities in currency were materialized, which casts a serious doubt on many investors' credibility.

Many of the privatised enterprises were closed or sold as separate parts, violating the obligations assumed in the privatisation contracts. Thus, the setting the goal of privatisation of "N" enterprises in a given period of time (this is usual practice in Romania, imposed by the IMF and the World Bank) had often negative results in economic and social areas.

The geographic orientation of FDI risks to intensify the regional disparities in Romania. Most of the foreign direct investments are oriented to areas that already have a well-developed infrastructure and superstructure. For instance, Transylvania owns 11.5% of FDI and Muntenia 10.6%, compared to under developed areas which own 3-4% each. The dynamics induced in economy by FDI will amplify the present development differences amongst regions. The resulted disparities will have a negative impact on the essential principles of integration: solidarity and economic-social cohesion.

8.The Romanian external debt, accumulated during the transition period, is relatively small (Table 2), loans are integrally repaid in term and official

currency stocks are increasing. Therefore, active policies of restructuring, based on the debt level increase, can be adopted.

9.The bank sector is functional, but an operational financial system, stable and able to support the economic activity and the long-term investments does not exist. In the financial field, the incomplete legislative framework and the ineficiency of the supervision organisms encouraged numerous fraudulent activities in the financial area (the famous "Caritas" or, more recently, the collapse of the mutual fund "Fondul Național de Investiții" involved sums of hundred of millions of Euro).

10. The structural analysis of the foreign trade reveals an increase of the commercial integration level with the EU, as an essential premise of certain reduced integration costs.

EU is thė first trade partner of Romania and holds 63.8 % of the Romanian exports and 56.6% of the imports (2000). The commercial relations with EU became prevalent beginning with 1995 and they amplified year by year. For example, the exports to EU were 18.7% bigger than they had been in 1989 and 44.9 % bigger than they had been in 1996. In the first quarter of 2001 exports to EU increased and imports from EU decreased. The main EU partners of Romania are Italy (25.1%), Germany (16.4%), France (8.5%) and UK (5.2%).

Instead, Romania is a marginal partner of EU, having a percentage of 5% of the exports and 6% of the imports.

The Romanian trade balance with EU is negative (800 million $) and the deficit reduction is, mainly, the result of currency devaluation policy (leu/EURO). For 2000, the main export categories of goods are: textiles and clothes items (34.3 %), machines and equipments (16.2 %), iron-and-steel products (12.3 %), footwear (11.6 %) and furniture (6.5 %). The main import categories of goods are: machines and equipments (28.2 %), textiles and clothes items (24.3 %), chemical products (9.3 %) and iron-and-steel products (5.8 %).

For Romania, this commodity structure reflects a specialisation in manufactured products, in sectors with intensive labour. According to the "trade balance contribution" indicator[7]., Romania is specialised (comparative advantage) in clothes items, footwear and furniture. The fields in which Romania is despecialised (comparative disadvantage) are: fabrics and textiles, machines and vehicles. (Table 4)

According to this indicator, Romania's situation is comparable to that of the most candidate countries. They own both comparative advantages for labour intensive goods and comparative disadvantages for capital intensive

goods. Consequently, Romania's commercial integration in EU is developing, but it is in the net benefit of the communitary economies.

The mutual exchanges intensification is a favourable factor for accession. According to the statical theory of customs union, the more the mutual exchanges are more intensive, the better the risk to appear distortion traffic effects is more limited.

Thus, as far as the specialisation structure is concerned, Romania is not yet a good accession candidate. The commodity structure shows that Romania is still mainly involved in horizontal specialisation across industries (see Table 4).

Exchanges have a prevalent inter-sectorial character, which means that, the adjustment costs -especially for Romania- will be increased: the structural and regional disparities will be amplified with major risks on solidarity and economic-social cohesion. As a conclusion, the reduced costs to EU accession of Romania, can be obtained only by improving the supply structure and by increasing the labour productivity. However, vertical integration has increased, especially in the sectors of textiles, clothes items, machinery and equipments.

The mutual exchanges amplification, the productive structure optimisation and the ensurance of the institutional system function of market economy in Romania will enable an optimal ratio costs/benefits for the accession to EU.

2.3. ***Administrative criteria - the capacity to assume the accession obligations (the adoption of the acquis and the development of administrative and legal structures that are fundamental to the application of communitary legislation in Romania).***

Romania has already achieved a ***high compatibility*** level with the communitary legislation in the following fields: commercial law, competition law, transport, statistics, the 4 liberties of the internal market, indirect fiscality, environment and frontier control. The fields where ***slow progress*** take place are: agriculture, industrial policy, telecomunications, justice and internal affairs, budget procedures and internal financial control, social policy.

In order to adopt rapidly and coherently the acquis, Romania elaborated the ***National Programme of Acquis Adoption*** (NPAA). It covers the period 2000-2003 and it establishes the short and medium term priorities within the accession strategy. The Commission estimates the Romanian NPAA as being a well-structured document able to offer a useful general image on the pre-accession strategy. But, the Programme emphasises the adoption of

communitary legislation rather than the implementation of structures which are fundamental in the application of European policies in Romania.

Unfortunately, the reform of the administrative structures and their harmonisation with the European ones will not materialize in the rhythm required to finish by the 1st of January 2007 the accesion preliminaries. The capacity of the Romanian public administration to apply the communitary legislation is still limited and delays the negociation process. Yet, the public administration reform represents a priority and certain progress were achieved in the following fields: professional training, public office worker status, administrative and financial decentralization, local autonomy consolidation.

To conclude, Romania is not able to accomplish the accession criterion to EU on medium term (Table 5). The 1st of January 2007, set as the deadline for the finalisation of the pre-accession period, already places us in the second stage of accession, if the EU extends in two stages.

Table 5. The accession criteria achievement by the CEECs candidates

Country	Political criteria	Functional market economy	The capacity to face the competition	Legislative harmonisation	Legal and administrative capacity
Romania	YES, conditioned	NO	Not yet	Mixed results	Insufficient
Czech Republic	YES	YES	YES, medium term	Insufficient results	Mixed results
Estonia	***YES***	***YES***	***YES, medium term***	***Mixed results***	***Mixed results***
Hungary	***YES***	***YES***	***YES, medium term***	***Good results***	***Good results***
Poland	YES	YES	YES, medium term	Insufficient results	Mixed results
Latvia	***YES***	***YES***	***YES, medium term***	***Good results***	***Mixed results***
Bulgaria	YES, conditioned	NO	Not yet	Good results	Mixed results
Slovenia	***YES***	***YES***	***YES, medium term***	***Good results***	***Mixed results***
Lithuania	YES	NO	Not yet	Mixed results	Mixed results
Slovakia	YES	NO	Not yet	Good results	Mixed results

Source: Sandor Richter, *EU Eastern Enlargement. The case of the former second-wave applicant countries*, no. 270, sept. 2000, WIIW Research Report.

EU did not establish precise terms for the next enlargement. However, it annonced that the first stage will be over by the 1st of January 2005 and it will include 10 countries, which not include Romania and Bulgaria. In such an outlook, it is hard to imagine that the EU will bear a second stage in less than five years (2009-2010). The chance of Romanian accession to EU by 2010 (if the geo-strategical interests of EU include this perspective) concerns, in a large measure, the success of the economic reform process.

After 2001, according to the National Strategy of Economic Development on medium term, Romania could obtain an average growth ratio of GDP of 4-6 % per year.

The macrostabilisation and the structural adjustment measures proposed by the strategy are supposed to ensure a durable economic increase and a functional market economy. They will enable the reduction of gaps in productivity and standard of living, as compared to EU member countries.

The optimistic scenario considered by the Romanian experts is elaborated on the basis of the following assumptions:

The finalisation and the consolidation of the institutional construction of market economy through the following:

- the legislation clarification concerning property rights;
- the finalisation of privatisation ;
- the ensurance of functional coherence and legislative stability;
- the consolidation of the bank and financial systems;
- the regulation of natural monopolies and the control of economic monopolies;
- the competition development by simplifying the market access procedures and by reducing the application time of enterprise bankruptcy procedures;
- the improvement of the business environment;

The adoption of macro-economic mix policies, centred on the supply stimulation, in the detriment of the increase measures of nominal demand;

The increase of participation ratio in the labour market as a reaction to poverty intensification;

The redimensioning of declining industrial branches, the improvement of undercapitalized viable sectors, the aceleration of the restructuring process;

A faster export growth as compared to GDP growth;

The reduction of the inflation to below 10% *in* 2004 through budgetary and monetary restrictive policies.

The financial effort, in order to reach the priority objectives, will be raised at 6318.69 mil EURO (of which: 28-40% are budget resources, 33-47% are reimbursable external financing and 20-28 % are irredeemable external financing, mainly EU sources).

The national strategy offers an extremely optimistic perspective on the Romanian economy evolution. The European Commission experts are more pessimistic and they estimate Romania's annual growth ratios at approximately 2% in the following years. In these conditions, Romania will not be able to accomplish the accession criteria on medium term. One must point out that the present accession criteria are extremely hard. They require to the candidate countries to cover in 10-15 years a stage that lasted 20-40 years in the member countries.

The Copenhagen criteria seem to ask the creation of certain "perfect" states before accession. They rather have the role to offer to EU the position to require an enlargement strategy in accordance with its own interests.

One cannot exclud the prevalence of the political factors, which can determine the acceleration of the enlargement process. In this approach, the present accession criteria will be more flexible.

In order to diminish the disintegration risks, the realization of a minimum of convergence will be required prior to accession. The main coordinates of the accession strategy in the candidate countries should be oriented to: macrostabilisation, the ensurance of market economy functionality, legislative harmonisation, the high level of commercial integration with EU countries and FDI-EU intensification, the efficient promotion of the European values in the Romanian society.

3. Perspectives of the enlargement process

Eastern enlargement represents one of the greatest challenges of EU history. In macro-economic terms, the size of the 12 candidate countries vis-à-vis EU-15 today is broadly equivalent to the size of Greece, Portugal and Spain vis-à-vis EC-9 in 1980.

But the diversity in the economic, social, cultural and institutional areas, the economic disproportion and the transition difficulties, cumulated to the exigencies of the adoption of the single currency in the EU, generate high disintegration risks.

Europe has a unique chance to avoid any further conflicts, like the ones that had marred its history. Some extra realism is required, both in the EU and in the candidate countries, by adopting an enlargement strategy subordinated

to the long term objectives. Being founded on common values and interests, the present enlargement could be the way to stability and durable peace in Europe.

3.1. The coordinates of EU enlargement towards Central and Eastern Europe

Being a result of an integration process among countries with various levels of development, competitive capacity and specialisation structure, EU is now described as having considerable territorial disparities. These disparities risk to turn into disintegration factors through disfunctionality, the transition to single currency being simultaneous with the enlargement towards Central and Eastern Europe.

According to the statical and dynamic theories of integration, an integration process may lead to a stable development only if certain comparable and competitive economies participate. This is not the case of the EU. The initial disparities had been intensified by the market liberalization and the successive enlargements, having made more difficult the process of intensified integration. That is why, when the EU decided to create the single market and to adopt the single currency, it radically reformed the structural policy, establishing -as a priority- the achievement of the economic and social cohesion. The adopted measures led to real progress on the way of convergence but, in the context of the enlargement, the present disparities will grow.

In 1998, the population of the 12 candidate countries amounted to 28% of EU-15 but the size of the 12 candidates' GDP amounted to less than 5% (11% in PPS) of EU-15. Based on 1998, the standard deviation of GDP per capita (in PPS) will rise from 5.0 for EU-15, to 7.4 for EU-27. The GDP per capita of EU-27 would be 15 % lower than the EU-15 level. The generally low income levels of the future members imply that these countries will benefit from important EU transfers in the name of the economic cohesion and this will have important budgetary implications. [8].

The most important chapter is the agriculture. Its relative importance is similar in CEEC-10 today as it was in Greece, Portugal and Spain in 1980: it accounts for 8% of GDP and 17 % of the total employment. But, productivity (output per unit of labour) and yields (output per unit of land) are currently much lower in CEEC-10 compared to EU-15, than they were in Greece, Portugal and Spain compared to EU-9 in the early 1980s. Moreover, the agricultural specialisation in the CEECs tends to be similar to the specialisation in EU-15; this was not the case for Greece, Portugal and Spain vis-à-vis EC-9.

The Institute for Agricultural Development of Central and Eastern Europe says that enlargement would cost the EU agricultural budget almost 8 billion euro per year at 1999 prices, for the first 10 countries. The Institute for Agrarian Economics of Göttingen University comes to a figure of 11 billion euro. The cost will increase by 3 billion per year when Bulgaria and Romania join. The Dresdner Bank study calculated the cost of enlargement under the assumption that the New Member States would receive the same structural, cohesion and agricultural payments from the EU as the current members. [9].

Under this assumption, the EU would have to increase its budget by 50 %, which would require raising the own resources from 1.27 % of GDP to 1.4 % of GDP. It means that Germany's net contribution to the EU would double to 21 billion euro. Britain's net contribution would rise from 5.3 billion euro to 16.4 billion euro. France's net contribution would rise from 1.1 billion euro to 8.2 billion euro and Italy's net contribution from 1.8 billion to 8.5 billion euro. A difficult competition for communitary funds between the current net beneficiaries and the next member countries will result.

On the contrary, the Commission experts consider that a positive macro-economic impact of enlargement will result. It is estimated to 3.0 - 4.8 % of GDP in the candidate countries and to 0.5-0.7 % of GDP in the EU-15 countries (cumulative impact in 2000-2009). Additional beneficial effects on goods market competition can be expected from enlargement, but these effects are very hard to quantify ex ante.

But, the main motivation for the benefit of the EU's enlargement towards CEEC is of political nature. Enlargement is a process with an important effect on the political stability on the European continent. In the end, the political factors will certainly prevail in the decision of the enlargement coordinates. Yet, an economically and politically powerful Europe cannot be built without a powerful European Union. An adequated enlargement strategy and the adoption of economic and institutional reforms, that are fundamental both in the associate countries and in the EU, are decisive factors of tomorrow's Europe configuration.

3.2. The coordinates of the enlargement strategy

In order to open to the CEEC, the Community must become powerful in a heterogeneous and unstable world. The EU cannot risk a new division of the European continent and neither can enlarge before it consolidates its structures. The integration of the CEEC determines the increase of economic, social and cultural disparities within the EU. Without a economically and politically consolidated Community, the integration process risks to evolve to

a structure diluted into a confederation with no identity in the process of globalization.

At the beginning of this decade, W. Martens said: "now, when the Utopia has died in East, the best European order - according to a scheme as Utopian - would consist of the receiving in Community of all European states. Yet, thus loaded, the communitary boat would certainly sink". In the same note, Giscard d'Estaign said in 1991 that "any new enlargement is an impediment to the Community's development. Any admittance of a new member dilutes the communitary drink". [10].

The new countries' integration in the EU must consolidate the European integration and must not intensify the disintegration risks that are already managed with great financial efforts.

In order to cover the stages that are fundamental to the passing to the single currency, the structural funds' actions reached an average of 36% in 1999, compared to 17% in 1988. The economic and social inequalities, the lack of an institutional system able to face an enlarged Europe, the lack of intelectual and emotional premises, represent instability sources and an impediment to the integration intensification.

Therefore, we can consider that the main coordinates of the enlargement strategy should be:

- the definition of the European identity by preserving and emphasizing the cultural diversity;
- the consolidation of the feeling of affiliation to a common space of values which has to be maintained above all divergent interests between the member countries and the short-term costs;
- the solidarity and the economic-social cohesion improvement in the European space;
- the consolidation of the institutional system and the acceleration process of political unification by the efficient application of the subsidiarity principle;
- the correlation between the enlargement and the deepening of the integration by taking into account the absorption capacity of EU and the participation capacity of associate countries in the different stages of integration.

The enlargement principle could be the one of the "differentiated integration". Each country would join the EU in its own rhythm after accomplishing certain minimum criteria and after participating in the different stages of the integration (internal market, monetary union etc.). [11]. The

differentiated integration would supplement, in a convenient way, the variable geometry principle. This would be a compromise situation, having minimum economic and political disintegration risks.

To conclude, if the European Union becomes sufficiently powerful with respect to its cohesion and its internal solidarity and if it integrates the CEEC in a reasonable rhythm, the European regionalization will lead to the creation of the European Federative States. It will be a victory of the European civilization, not only on other cultural spaces, but also on its own warlike and conflict history. It will be a victory of the European.

Yet, if the communitary Europe fails, either by a too rapid or a too slow rhythm or by a lack of correlation between the intensification and the enlargement rhythm, the European regionalization will remain in history as a simple stage, as an experience in the global liberalization process.

Notes

1. Frequently, the Europe Agreement is considered to be a feature of the pre-accession stage, because it is a fundamental legal instrument of the pre-accession strategy. However, the purpose of the Europe Agreement is just the setting up of a free trade area and it generated a sharp distinction between the assicciate country status and the membership.

2. http://domino.kappa.ro/mae

3. "Raport regulier 2000 de la Commission sur les progrès réalisés par la Roumanie sur la voie de l'adhésion", nov. 2000, p. 27.

4. equal or less than 60% of the medium level on economy

5. the number of unemployees/the active population

6. 60 % of the consumption average expenses.

7. $((X_p^- M_p)^- [(X^- M)\cdot((X_p M_p)/(X M))])\cdot 1000/\text{GDP}$, where X_p denotes the exports and M_p denotes the imports for the good "p"; if the indicator is positive the country is specialised in the good "p" and if the indicator is negative the country is despecialised.

8. European Commission, "The economic impact of enlargement", Enlargement Papers, number 4, June 2001, p. 2.

9. EurActiv.com Portal - Links Dossiers.

10. W. Martens, "O Europă şi cealaltă", Metropol Printing House, Bucharest, 1995, p. 52.

11. Technically, the derogation and the transition period system can be adopted. The system is possible within the framework of the accession negociation, but the candidate countries avoid to use it because they want to join the EU as soon as possible.

STRATEGII DE INTEGRARE EUROPEANĂ

Irene CRĂCEA

Maniera în care se va produce lărgirea Uniunii Europene, a frământat foarte mult cancelariile naţionale şi comunitare, organismele cu vocaţie europeană, cercurile academice dar şi cetăţenii, în egală măsură ai ţărilor deja membre ale grupării, precum şi ai ţărilor candidate la aderare. Cu privire la acest subiect s-au lansat numeroase alternative care aveau ca element central fie momentul previzibil al lărgirii Uniunii Europene într-o direcţie sau alta, fie viteza cu care se va produce evenimentul şi mai ales costurile şi categoriile derivate din acest proces.

În perioada ce s-a scurs de la crearea în 1958 a Comunităţilor Europene - CEE şi EURATOM, CECO - 1952, numărul ţărilor membre aproape că s-a triplat. Ca atare, procesul de integrare a ţărilor din Centrul şi Estul Europei (TECE), se anunţa a fi relativ simplu, în pofida destul de însemnatelor disparităţi regionale de dezvoltare. Dar răspunsul Uniunii Europene la mutaţiile ce au avut lor a fost lent şi ezitant, părând că a fost luată pe neaşteptate de dinamica transformărilor. La început, Uniunea Europeană a adoptat un răspuns protecţionist întrucât, pe fondul recesiunii care se confrunta, a perceput aceste tări care treceau la economia de piaţă ca pe noi competitori în viitor destul de redutabili. O strategie articulată cu privire la raporturile cu TECE s-a conturat doar gradual. Ea implica obţinerea unor progrese notabile în integrarea sistemelor economice şi politice ale comunităţii, incluzând politicile externe şi de securitate prin intermediul unei noi generaţii de acorduri.

Pentru Uniunea Europeană o extindere spre Est poate fi justificată prin următoarele *raţiuni principale:*

- se spera că prin integrare vor fi ajutate aceste ţări să menţină calea democratică şi liberalismul economic spre care s-au îndreptat după transformările de sistem;
- se va întări unitatea şi stabilitatea continentului european, ştergându-se barierele artificiale şi păgubitoare pe care o anumită istorie le-a trasat;

- pornind de la realitatea că Europa răsăriteană este un spaţiu politic de mare complexitate, va creşte securitatea în întreaga regiune şi se va atenua presiunea conflictuală în zonă;
- prin adăugarea de noi membri, Uniunea Europeană îşi va spori forţa economică şi comercială internaţională, puterea de influenţare a sistemului comercial şi financiar bancar internaţional.

Pe lângă aceste raţiuni prioritar politice, făcând o balanţă a efectelor şi a costurilor, se conturează şi unele *raţiuni economice* ale lărgirii spre Est:

- va avea loc o sporire notabilă a dimensiunii pieţei unice interne, concomitent cu amplificarea oportunităţilor comerciale;
- dobândirea treptată şi asistată a calităţii de membru al Uniunii Europene va permite o dezvoltare echilibrată, armonioasă a economiilor ţărilor est-europene;
- va avea loc o puternică consilidare a Uniunii Europene ca unul dintre cele mai importante blocuri comerciale regionale;
- amplificarea şi punerea pe baze noi a legăturilor comerciale între importanţi parteneri comerciali din Estul şi Sudul Europei.

Analizând cele mai adecvate soluţii de realizare, cu maximum de avantaje şi în condiţii de minimizare a efectelor negative, ale lărgirii Uniunii Europene, se pot desprinde mai multe alternative teoretico-practice.

Strategia integrării rapide

Una dintre strategiile de integrare, dorită îndeosebi de ţările candidate, o reprezintă aderarea rapidă, întrucât se spera că prin terapia de şoc pot evita o serie din divergenţele, reţinerile, presiunile unor grupuri de interese ostile lărgirii, existente în ambele părţi ale Europei. Pe lângă prezintivele efecte pozitive, o astfel de strategie prezintă şi inconveniente, atât pentru adâncirea procesului de integrare vest-europeană pe noile sale coordonate, cât şi pentru ţările din Centrul şi Estul Europei. Astfel, pentru Uniunea Europeană, va deveni destul de dificil să se implementeze o serie de politici sectoriale pe baze comune sau uniforme cu noi actori mai puţin antrenaţi la acest demers. De asemenea, vor apare rapid o serie de solicitări de fonduri structurale sau pentru dezvoltarea regională care vor face presiuni asupra bugetului comunitar.

Şi pentru ţările est-europene o integrare raopidă va da o dimensiune uneori greu de suportat şocului generat de liberalizarea comerţului cu mărfuri şi a circulaţiei factorilor de producţie şi de multiplele efecte de creare şi deviere de comerţ la care vor fi supuse economiile lor. De asemenea, în cazul

unei strategii de aderare rapidă, unele ţări riscă să piardă cursa pentru integrare, rămânând în aşteptare o perioadă greu de precizat.

O altă problemă ridicată de acest tip de strategie este cea a etapelor şi a modalităţilor concrete necesare punerii în practică a procesului. Procesul standard de pregătire pentru aderare cuprinde în principal următoarele *stadii:*

- înainte de a se lansa în demersul integraţionist, un stat candidat va trebui să se pregătească pentru a accepta responsabilităţile ce-i revin din calitatea de membru, cum ar armonizarea legislaţiei de bază şi adaptarea la regulile economiei de piaţă, proces ce va lua un număr de ani;
- cererea de a deveni membru trebuie adresată Consiliului Ministerial, de preferat după ce s-a primit un mesaj politic favorabil cu privire la sprijinul de care se bucură demersul de integrare;
- Comisia Executivă va fi abilitată să facă analizele tehnice de rigoare şi să-şi exprime opinia cu privire la îndeplinirea principalelor cerinţe pentru aderare. În acest stadiu se va declanşa un proces complex şi de multe ori, îndelungat şi dificil de negociere, care, în mod inevitabil, va însemna numeroase concesii şi compromisuri din partea tuturor părţilor. Va fi punctul în care ţările mai puţin dezvoltate, cum sunt cele din centrul şi Estul Europei vor trebui să încerce să obţină cât mai multe avantaje;
- odată ce termenul de intrare în vigoare a acordului de aderare a fost stabilit, Consiliul de Miniştri va trebui prin vot cu unanimitate să se pronunţe, concomitent cu votul, conform procedurii de co-decizie, din partea Parlamentului vest-european;
- noilor state membre li se acordă în mod normal o perioadă de timp în care ele vor trebui să se alinieze complet la cerinţele Uniunii Europene şi să accepte aşa-numitul "acquis communautaire". Acesta este un corpus de reguli şi reglementări pe care se bazează întreaga arhitectură comunitară;
- ţările candidate vor trebui concomitent să decidă dacă ele sunt pregătite să accepte termenii oferiţi, iar metodologia de exprimare a opţiunii depinde de prevederile constituţionale din fiecare ţară.

Problema care se pune este dacă în cazul ţărilor central şi est-europene trebuie folosită schema tradiţională sau vor trebui căutate soluţii şi variante alternative ţinînd seama de particularităţile procesului de aderare a acestora, stabilindu-se termenul limită şi criterii precise. Etapele integrării trebuie să se bazeze pe reguli precise şi clare, trebuie optat din prima fază a procesului

- pornind de la realitatea că Europa răsăriteană este un spaţiu politic de mare complexitate, va creşte securitatea în întreaga regiune şi se va atenua presiunea conflictuală în zonă;
- prin adăugarea de noi membri, Uniunea Europeană îşi va spori forţa economică şi comercială internaţională, puterea de influenţare a sistemului comercial şi financiar bancar internaţional.

Pe lângă aceste raţiuni prioritar politice, făcând o balanţă a efectelor şi a costurilor, se conturează şi unele *raţiuni economice* ale lărgirii spre Est:

- va avea loc o sporire notabilă a dimensiunii pieţei unice interne, concomitent cu amplificarea oportunităţilor comerciale;
- dobândirea treptată şi asistată a calităţii de membru al Uniunii Europene va permite o dezvoltare echilibrată, armonioasă a economiilor ţărilor est-europene;
- va avea loc o puternică consilidare a Uniunii Europene ca unul dintre cele mai importante blocuri comerciale regionale;
- amplificarea şi punerea pe baze noi a legăturilor comerciale între importanţi parteneri comerciali din Estul şi Sudul Europei.

Analizând cele mai adecvate soluţii de realizare, cu maximum de avantaje şi în condiţii de minimizare a efectelor negative, ale lărgirii Uniunii Europene, se pot desprinde mai multe alternative teoretico-practice.

Strategia integrării rapide

Una dintre strategiile de integrare, dorită îndeosebi de ţările candidate, o reprezintă aderarea rapidă, întrucât se spera că prin terapia de şoc pot evita o serie din divergenţele, reţinerile, presiunile unor grupuri de interese ostile lărgirii, existente în ambele părţi ale Europei. Pe lângă prezintivele efecte pozitive, o astfel de strategie prezintă şi inconveniente, atât pentru adâncirea procesului de integrare vest-europeană pe noile sale coordonate, cât şi pentru ţările din Centrul şi Estul Europei. Astfel, pentru Uniunea Europeană, va deveni destul de dificil să se implementeze o serie de politici sectoriale pe baze comune sau uniforme cu noi actori mai puţin antrenaţi la acest demers. De asemenea, vor apare rapid o serie de solicitări de fonduri structurale sau pentru dezvoltarea regională care vor face presiuni asupra bugetului comunitar.

Şi pentru ţările est-europene o integrare raopidă va da o dimensiune uneori greu de suportat şocului generat de liberalizarea comerţului cu mărfuri şi a circulaţiei factorilor de producţie şi de multiplele efecte de creare şi deviere de comerţ la care vor fi supuse economiile lor. De asemenea, în cazul

unei strategii de aderare rapidă, unele ţări riscă să piardă cursa pentru integrare, rămânând în aşteptare o perioadă greu de precizat.

O altă problemă ridicată de acest tip de strategie este cea a etapelor şi a modalităţilor concrete necesare punerii în practică a procesului. Procesul standard de pregătire pentru aderare cuprinde în principal următoarele *stadii:*

- înainte de a se lansa în demersul integraţionist, un stat candidat va trebui să se pregătească pentru a accepta responsabilităţile ce-i revin din calitatea de membru, cum ar armonizarea legislaţiei de bază şi adaptarea la regulile economiei de piaţă, proces ce va lua un număr de ani;
- cererea de a deveni membru trebuie adresată Consiliului Ministerial, de preferat după ce s-a primit un mesaj politic favorabil cu privire la sprijinul de care se bucură demersul de integrare;
- Comisia Executivă va fi abilitată să facă analizele tehnice de rigoare şi să-şi exprime opinia cu privire la îndeplinirea principalelor cerinţe pentru aderare. În acest stadiu se va declanşa un proces complex şi de multe ori, îndelungat şi dificil de negociere, care, în mod inevitabil, va însemna numeroase concesii şi compromisuri din partea tuturor părţilor. Va fi punctul în care ţările mai puţin dezvoltate, cum sunt cele din centrul şi Estul Europei vor trebui să încerce să obţină cât mai multe avantaje;
- odată ce termenul de intrare în vigoare a acordului de aderare a fost stabilit, Consiliul de Miniştri va trebui prin vot cu unanimitate să se pronunţe, concomitent cu votul, conform procedurii de co-decizie, din partea Parlamentului vest-european;
- noilor state membre li se acordă în mod normal o perioadă de timp în care ele vor trebui să se alinieze complet la cerinţele Uniunii Europene şi să accepte aşa-numitul "acquis communautaire". Acesta este un corpus de reguli şi reglementări pe care se bazează întreaga arhitectură comunitară;
- ţările candidate vor trebui concomitent să decidă dacă ele sunt pregătite să accepte termenii oferiţi, iar metodologia de exprimare a opţiunii depinde de prevederile constituţionale din fiecare ţară.

Problema care se pune este dacă în cazul ţărilor central şi est-europene trebuie folosită schema tradiţională sau vor trebui căutate soluţii şi variante alternative ţinînd seama de particularităţile procesului de aderare a acestora, stabilindu-se termenul limită şi criterii precise. Etapele integrării trebuie să se bazeze pe reguli precise şi clare, trebuie optat din prima fază a procesului

integraţionist pentru ruta ce va trebui urmărită cu mare rigurozitate şi în condiţii de presiune a timpului. Susţinătorii acestei strategii sunt de părere că ar fi în interesul Uniunii Europene ca ţările central şi est-europene să fie integrate ,cât mai repede cu putinţă. Se pot, în acest context, distinge trei condiţii specifice în cadrul procesului de integrare europeană.

Prima, pe care Europa vestică a depăşit-o de mult şi pe care cvasitotalitatea ţărilor aspirante la integrare sunt în postura de a o îndeplini, o reprezintă apartenenţa la GATT, iar în prezent calitatea de membru al Organizaţiei Mondiale a Comerţului.

O a doua condiţie o reprezintă statuarea unor acorduri bilaterale de liber schimb cu Uniunea Europeană. Acest proces a debutat la începutul anilor '90, se află în stadii avansate şi relativ similare pentru ţările est-europene.

O ultimă cerinţă, fundamentală, o reprezintă lansarea unui proces complex şi dificil de pregătire a integrării, care să implice liberalizarea circulaţiei mărfurilor, serviciilor, capitalurilor şi persoanelor, integrarea ţărilor candidate în toate cerinţele pieţei unice interne comunitare şi în final pregătirea pentru a participa la ambiţiosul deziderat al înfăptuirii Uniunii Economice şi Monetare.

Pentru a înţelege ce implică integrarea rapidă, este suficient să se prezinte intervalul de timp care s-a scurs între semnarea acordurilor de liber schimb şi lansarea spre etapa Uniunii Economice şi Monetare. Astfel acest interval a fost de 26 de ani pentru Finlanda, Austria şi Suedia care au semnat acorduri de liber schimb în 1972 respectiv 1973; 19 ani pentru Spania; 26 de ani pentru Portugalia şi 38 de ani pentru Grecia; 16 ani pentru Marea Britanie, Danemarca şi Irlanda, primii veniţi la lărgirea comunităţii.Pornind de la experienţa integrării, treptat apar ca necesare două etape diferite. Prima ar presupune liberalizarea completă a comerţului cu produse industriale. A doua etapă o reprezintă accesul treptat al ţărilor la piaţa unică vest-europeană, care presupune în principal atenuarea protecţiei de orice fel şi armonizarea politicilor în domeniul concurenţei.

Este necesar să se stabilească o dată limită de aderare diferenţiată de la ţară la ţară sau comună pentru mai mulţi candidaţi. Acest deziderat tintă, chiar dacă va fi devansat de către unele ţări este bine venit întrucât poate duce la evitarea tergiversărilor de orice fel, poate reduce tentaţia ajustărilor permanente care ar deveni pretexte pentru întârzieri în derularea etapelor premergătoare integrării.

Este evident că entuziasmul pro-european al ţărilor central şi est-europene candidate s-ar reduce dacă s-ar cunoaşte toate costurile negative ale adaptării la structurile economice integrate, lucru şi mai clar conturat când

aceste efecte vor fi resimţite în practica economico-socială reală. Experţii comunitari sunt conştienţi că, pe lângă ireversibilitatea politică care se doreşte, trebuie puse temeliile unui început de ireversibilitate economică conform căreia va fi mult mai costisitor să renunţi la integrate decât să te implici în ea.

Strategia integrării cu mai multe viteze (cu geometria variabilă)

Fundamentele economice reale şi particularităţile sectoriale ale ţărilor din centrul şi Estul european, incertitudinile cu privire la lungimea perioadelor de tranziţie, ezitările în strategiile de creştere economică îndreaptă aceste ţării mai degrabă spre integrarea cu geometrie variabilă.

Acceptarea acestei alternative conţine riscul plasării acestor ţări de la început într-o poziţie periferică, definită prin participarea la uniunea vamală, participarea limitată la câteva din politicile sectoriale comunitare, beneficierea ajustată de fondurile structurale, şi chiar participarea la vot însă în problemele de importanţă marginală.

În ce priveşte participarea concretă - politic şi economic - la marile probleme ale integrării, acest gen de integrare, nu le implică sau nu o face de la început cu toate efectele negative.

Trebuie evitată adoptarea unui sistem de aderare la costuri reduse care ar crea riscul excluderii structurale şi regionale europene, cultivând sentimentul tratamentului inegal. Dacă organele comunitare decid să accepte ţările est-europene ca noi membri cu drepturi depline va trebui să le trateze ca atare. Diferenţierea de tratament nu ar trebui să apară nici în raport cu ceilalţi membri deja existenţi şi nici în ce priveşte tratamentul aplicat fiecăreia dintre ţările estice deja candidate. Procesul de lărgire a Uniunii Europene spre Est nu este doar în interesul ţărilor din această zonă, ci şi al Europei deja integrate.

Pe termen mediu şi lung aceste ţări pot oferi o importantă piaţă pentru produsele "celor 15", un teren favorabil plasamentelor investiţionale eficiente şi o sursă ieftină şi înalt calificată de forţă de muncă.

Aceste avantaje reale, nu doar potenţiale, reprezintă profitul pe care poate conta Uniunea Europeană dacă va crea prin aderare, premisele conformării acestor economii la criteriile comunitare de integrare.

Uniunea Europeană poate face mai mult în vederea reducerii costurilor proceselor de tranziţie pe care le parcurg aceste ţări şi al maximizării câştigurilor în planul bunăstării economice.

EFECTELE ÎN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Cornelia POPESCU

Estimarea efectelor lărgirii Uniunii Europene spre Est

Estimarea efectelor macro şi microeconomice ale integrării ţărilor din centrul şi estul Europei cuprinde atât dimensiunea bugetară, cât şi procedurile de realocare eficientă a factorilor de producţie. Literatura de specialitate prezintă modele diverse de cuantificare a efectelor şi date extrem de diferite care, fie ambiţionează, fie induc reţineri cu privire la acest proces.

Analizând relaţia UE-TCE sunt argumente în favoarea ideii că deschiderea reciprocă va genera un aflux masiv de populaţie spre vest, dar şi în favoarea ideii că, dimpotrivă, va fi catalizatorul stabilizării forţei de muncă. Se apreciază că integrarea economică europeană a acestor ţări, sprijină reformele macroeconomice structurale se va modera foarte mult tentaţia migraţiei spre vest. De altfel, această înclinaţie este extrem de diferită de la o ţară la alta.

O altă axă pe care se situează studiile privind estimarea efectelor generate de integrare este cea bugetară: contribuţii la bugetul comunitar versus solicitări de la acesta. Richard Baldwin estima că dacă cele patru ţări ce compun grupul de la Visegrad ar fi admise în Uniunea Europeană, aceasta ar necesita fie o creştere a veniturilor bugetului comunitar cu circa 60%, fie o reducere similară a cheltuielilor bugetare. Trebuie precizat că nivelul bugetului în sine nu reprezintă un indicator relevant al efectelor integrării europene pe dimensiunea estică. Supralicitarea acestui parametru nu încurajează demersul integraţionist, întrucât reactivează o serie de grupuri de interes ostile lărgirii Europei integrate spre Est, cum ar fi grupul agricultorilor vest-europeni, masivi beneficiari ai bugetului comunitar.

Efecte macroeconomice ale integrării

Analiza macroeconomică are în vedere patru variabile semnificative şi anume:

- variabila instrumentului de politică comercială vamală;

- liberalizarea mai pronunţată a pieţelor publice;
- flexibilizarea serviciilor financiare;
- efectele în planul ofertei, adică modul în care vor reacţiona companiile cu privire la strategia pentru o piaţă integrată şi la un nou mediu concurenţial.

Liberalizarea comerţului reciproc, în principal dezarmarea vamală prevăzută prin Acordurile Europene, va genera o diminuare a preţului şi o creştere a presiunii concurenţiale. Vor fi tot mai frecvente efectele de creare de comerţ, la nivel macroeconomic sesizându-se doar soldul net al efectelor de creare şi deviere de comerţ.

Principalele efecte macroeconomice ale liberalizării comerciale vor fi:

- redefinirea puterii de cumpărare cu efecte de stimulare asupra activităţii economice generate;
- sporirea relativă a competitivităţii produselor, care va acţiona dual, adică va stimula activitatea economică şi va produce efecte prin îmbunătăţirea echilibrelor balanţei comerciale şi de plăţi;
- reaşezarea iniţială a preţurilor pe principii mai ferme economice;
- o relaxare a deficitelor publice, atât ca efect al deschiderii concurenţiale a pieţelor publice, cât şi al relansării activităţii economice generatoare de venituri bugetare.

Diminuarea previzibilă a costurilor de producţie concomitent cu creşterea profitabilităţii economice va antrena efecte economice de autoalimentare şi va amplifica creşterile de bunăstare în ţările asociate, dar şi în Uniunea Europeană. Din studiile elaborate de cercetătorii comunitari rezultă că, urmare a creării pieţei unice, se va înregistra o creştere probabilă medie cu 6,5% a PNB - comunitar, o menţinere a inflaţiei în limite normale şi crearea a peste 5 milioane de locuri de muncă.

Rezultatele obţinute în planul adâncirii cooperării şi integrării pot fi exprimate printr-un sistem complex de indicatori. Unii dintre aceştia au o conotaţie pronunţat economică, cum ar fi: ponderea comerţului în PNB, soldul balanţei comerciale, ritmul de creştere economică, indicatori monetari etc. Alţii sunt mai ales indicatori privind nivelul politicii generale, cum ar fi reducerea forţei decizionale a guvernelor naţionale în diferite segmente ale politicii economice.

Integrarea economică nu trebuie privită ca un scop în sine, ci ca un pachet de instrumente de maximizare a bunăstării generale. În acest sens, libera circulaţie a mărfurilor şi a factorilor de producţie este doar o variabilă în

studiul efectelor integrării, celelalte cantonându-se în crearea şi repartizarea efectelor de bunăstare.

Efectele microeconomice ale integrării

Analiza efectelor microeconomice are ca element central impactul general de atenuare sau înlăturare a barierelor comerciale tarifare sau netarifare asupra diferiţilor actori ai economiei comunitare şi anume companii, utilizatori şi chiar instituţii publice. În plan mai degrabă teoretic, consumatorii şi utilizatorii dintr-un spaţiu integrat sunt primii beneficiari ai liberalizării schimburilor comerciale, ca urmare a reducerii preţurilor la imputuri sau la produsele finite importante, creşterii posibilităţilor de selectare dintr-o gamă mai variată de produse şi a unei mai ridicate calităţi a produselor comercializate.

Pentru producători, efectele pot fi duale, în sensul că: cei care deţin poziţii de monopol sau beneficiază de o protecţie naţională mai ridicată vor simţi efectele de creare de comerţ, traduse în pierderea pieţelor şi diminuarea profiturilor; pe termen lung, însă se va înregistra o îmbunătăţire a situaţiei dacă producătorii vor adopta reacţia normală economică de adaptare dinamică la noul mediu concurenţial. Totodată, firmele vor resimţi efectele economiei de scară, producând pentru o piaţă mult mai mare vor cultiva resorturile eficacităţii, vor atenua insuficienţele manageriale şi îşi vor spori înclinaţia spre inovare.

O mai mare expunere la concurenţă, înlăturarea barierelor comerciale ca urmare a integrării ţărilor est-europene în gruparea integraţionistă, vor antrena cel puţin următoarele consecinţe majore:

- o diminuare semnificativă a costurilor unitare şi a celor totale, ca urmare a exploatării valenţelor economiei de scară, concretizate în noi dimensiuni ale firmelor şi unităţilor de producţie;
- o eficienţă sporită la nivelul fiecărei organizaţii economice, o raţionalizare a unor întregi sectoare productive şi preţuri, care sub impactul concurenţei se vor indexa la costurile de producţie;
- redefiniri ale locului şi rolului unor sectoare economice mari, pe bazele scalei avantajelor comparative care vor fi mai evidente şi mai corect aşezate în cazul unei pieţe integrate;
- un flux de intensivitate tehnologică, creşterea creativităţii, a vitezei cu care se realizează şi se aplică rezultatele ştiinţifice, atenuarea efectului nefavorabil al secretelor tehnologice.

Aceste evoluţii diferite nu se vor manifesta foarte repede şi nici simultan pentru toate ţările membre ale Uniunii Europene sau candidate, sau pentru toate sectoarele economice afectate de procesul integraţionist. Liberalizarea comercială, începută prin Acordurile Europene, mai ales în plan tarifar, va trebui finalizată prin acordurile de aderare, cu precădere în planul netarifar şi paratarifar. O lărgire a Uniunii Europene spre Est va însemna, în primul rând, o liberalizare a pieţelor, proces care va permite obţinerea de rezultate net favorabile, printr-o redistribuire a veniturilor.

Potrivit teoriilor economice standard, particularizarea la acest caz, efectele liberalizării pieţelor pot îmbrăca 3 forme principale: de alocare, de acumulare şi de localizare.

Efectele de alocare se referă şi cuantifică eficienţa cu care factorii de producţie dintr-o economie sunt alocaţi diferitelor sectoare economice. Într-o economie de piaţă, mecanismele de ghidaj, de redistribuire a diverşilor factori de producţie pentru a intra într-un mix optim, depind de o multitudine de factori determinanţi. Orice fel de obstacol care distorsionează competiţia loială tinde să afecteze raporturile normale economice între utilizatori şi ofertanţi.

Cel mai frecvent exemplu de obstacole artificiale în calea reglementării strict economice este cel al barierelor în calea schimburilor interstatale de bunuri, servicii şi factori de producţie. Prin lărgirea către Est a Uniunii Europene şi înlăturarea barierelor artificiale din calea liberei circulaţii a factorilor de producţie se va înregistra o sporire a eficienţei cu care resursele europene vor fi alocate, realizîndu-se fenomenul convergenţei preţurilor bunurilor, serviciilor şi factorilor de producţie. Această convergenţă, conduce, de regulă, la o sporire a gradului de bunăstare naţională şi regională, implicând totodată o importantă redistribuire a veniturilor.

Efectele de acumulare - cunoscute în literatura de specialitate şi ca efectele de creştere economică, au în fondul lor proporţia în care se acumulează diverşi factori de producţie. Scontarea unei creşteri de producţie necesită un nivel corespunzător de acumulare a unor factori de producţie. Într-o economie de piaţă, care se dovedeşte şi performantă, adică una care acumulează capital uman, fizic şi tehnologic, această acumulare este rezultatul a numeroase decizii de a investi din partea agenţilor economici,' publici sau privaţi. Prin calificarea permanentă a lucrătorilor şi managerilor, prin retehnologizarea şi crearea de noi produse, firmele îşi sporesc profiturile viitoare, din care se va putea relua cercul acumulărilor şi al efectelor de antrenare. Majoritatea politicilor economice care îşi propun să îmbunătăţească

eficienţa alocării resurselor existente, tind să îmbunătăţească climatul investiţional.

De aceea, liberalizarea pronunţată şi radicală a pieţelor implicate de aderarea ţărilor din Europa Centrală şi de Est la Uniunea Europeană, va determina o creştere a bunăstării europene în general şi a bunăstării la nivelul fiecărei economii implicate.

Efectele de delocalizare se referă la alocarea pe parametrul geografic a resurselor existente. Conform unei bogate literaturi de specialitate în domeniu, axată pe distribuţia activităţii economice, relaţia dintre concentrare şi liberalizare se dovedeşte complexă, la o extremă, barierele excesive conduc la descentralizarea producţiilor, la cealaltă extremă, liberalizarea este însoţită de adâncirea concentrării producţiei pe pieţele devenite mai mari. Deşi este dificil de exprimat efectele de localizare ale procesului de lărgire spre Est a Uniunii Europene, se poate aprecia că unele ţări din Centrul şi Estul Europei sunt mai aproape de centrul gravitaţional european decât unele ţări actualmente membre ale grupării. Mai mult, se apreciază că centrul economic al Europei se va deplasa semnificativ spre Nod-Estul continentului. Aceasta sugerează că orice viitoare concentrare a activităţii poate fi în beneficiul ţărilor central şi est-europene.

O mare parte din efectele favorabile vor reveni ţărilor deja membre ale Uniunii Europene, îndeosebi, ca urmare a avantajelor competitive de care dispun acestea. Totodată, redefinite pe scala competitivităţii vor permite ţărilor comunitare eliberarea unor resurse şi alocarea lor spre alte sectoare mai eficiente. Din moment ce adâncirea specializării inter şi mai ales intrasectoriale, va permite naţiunilor să-şi orienteze factorii de producţie spre destinaţiile cele mai eficiente, alocarea pan-europeană a resurselor factoriale va spori în eficienţă şi va genera o creştere a bunăstării în întreaga regiune.

IMPLICAŢIILE LĂRGIRII UNIUNII EUROPENE ASUPRA ŢĂRILOR EUROPEI CENTRALE ŞI DE EST

Cristina GROZEA

Estimarea factorilor micro şi macroeconomici ai integrării ţărilor Centrale şi Est - europene cuprinde atât dimensiunea bugetară, cât şi procedurile de realocare eficientă a factorilor de producţie. Literatura de specialitate prezintă modele diverse de cuantificare a efectelor şi date extrem de diferite care, fie ambiţionează, fie induc reţineri cu privire la acest proces.

Se apreciază că lărgirea graniţelor Uniunii Europene va genera un aflux masiv de populaţie spre vest, dar şi că, dimpotrivă, va fi catalizatorul stabilizării forţei de muncă.

O altă axă pe care se situează studiile privind estimarea efectelor generate de integrare este cea bugetară: contribuţii la bugetul comunitar versus solicitări de la acesta. Supralicitarea parametrului "bugetul comunitar" nu încurajează demersul integraţionist întrucât reactivează o serie de grupuri de interese ostile lărgirii Europei integrate spre Est, cum ar fi grupul agricultorilor vest-europeni, masivi beneficiari ai bugetului comunitar.

Din tabelul de mai jos se desprinde concluzia că fondurile structurale şi costurile încă mari ale politicii agricole comunitare deţin peste 80% din totalul cheltuielilor bugetare comunitare. Deşi costul Politicii Agricole Comunitare a fost ridicat, el nu a fost totuşi excesiv, pentru că a reuşit ca orice consumator european să poată opta pentru o varietate de produse provenite din toate colţurile Uniunii.

Structura cheltuielilor bugetare comunitare în 1995 şi 1999

Nr. crt	Structura cheltuielilor	1995	1999
1	Politica agricolă comunitară	38.064	41.668
2	Finanţarea structurală	26.272	32.969
3	Politici interne	5.064	6.064
4	Acţiuni extracomunitare	4.927	6.625
5	Cheltuieli administrative	4.063	4.490

6	Rezerve bugetare	1.223	4.490
7	Compensaţii pentru Marea Britanie	1.427	-
TOTAL		81.040	93.038

În ultimii ani însă, reforma PAC a fost de neevitat. Prin asigurarea unui nivel ridicat al preţurilor de producţie, PAC a favorizat acumularea unor excedente importante în anumite sectoare agricole: cereale, lapte, carne, dar, avansul tehnologic le-a permis agricultorilor să-şi sporească considerabil randamentele. În schimb, mutaţiile înregistrate îm gusturile consumatorilor a antrenat diminuarea cererii, ceea ce a obligat comunitatea să aloce din ce în ce mai mulţi bani pentru exportarea excedentelor pe piaţa mondială la preţuri subvenţionate.

Extinderea Uniunii Europene către est necesită ajustări importante în ambele părţi, pentru a face din procesul integrării un succes. Preocupările în acest sens sunt legate în primul rând de ajustarea politicilor agricole. Politica Agricolă Comunitară reprezintă cea mai constisitoare politică a Uniunii Europene.

Creşterea numărului ţărilor membre de la 15 la 25 şi lărgirea instrumentelor actuale ale PCS asupra noilor ţări membre va duce la creşterea semnificativă a bugetului comunitar.

Ambiguitatea din acest domeniu a determinat Comisia Europeană să prezinte Consiliului European de la Madrid, în decembrie 1995, o strategie agricolă în vederea lărgirii Uniunii Europene. Prin aceasta UE evaluează posibilităţile ajustării în continuare a PAC, ţinându-se cont de continuarea tendinţelor de liberalizare a comerţului mondial cu produse agricole şi de acceptarea de noi membri.

Sursele tradiţionale de venituri ale bugetului comunitar sunt taxele vamale de import, prelevările variabile la importul de produse agricole şi o contribuţie bugetară proporţională a statelor membre, ca şi vărsăminte din TVA.

Pe măsura aderării noilor state ale UE se va crea un decalaj între contribuţia mai redusă la bugetul comunitar şi solicitările mult mai mari de fonduri, îndeosebi pentru finanţarea structurală, pentru programele sociale şi pentru componenţa agricolă.

Richard Baldwin estima că dacă cele patru ţări ce compun Grupul de la Visegrad ar fi admise în UE, aceasta ar necesita fie o creştere a venitului bugetului comunitar cu cca. 60%, fie o reducere similară a cheltuielilor bugetare.

Irlanda, Portugalia, Spania şi chiar Grecia manifestă relative reţineri în ceea ce priveşte UE, considerând că au de pierdut în urma acestui proces prin diminuarea relativă a fondurilor ce le revin. Costurile lărgirii, după cum apreciază Comisarul Comisiei Europene pentru ţările estice şi central-europene, Hans von der Brock, vor fi însă de numai 1,27% din PIB-ul Uniunii Europene.

Există o mare diferenţă între ţările candidate şi media comunitară atât în ce priveşte ponderea sectorului agricol în totalul economiei, cât şi veniturile pe locuitor. Pornind de la aceste relaţii, Richard Baldwin a estimat perioadele de timp de care vor avea nevoie ţările centrale şi est-europene pentru a atinge nivelul ţărilor membre ale UE, luând pentru acestea din urmă o rată medie anuală de creştere de 2%.

Perioada temporală necesară ţărilor est-europene pentru a egaliza nivelul de dezvoltare al ţărilor din UE (număr ani)

Ţara	Ritm de creştere 2%	Ritm de creştere 4%	Ritm de creştere 6%
Cehia	28	21	14
Ungaria	35	26	18
Slovacia	51	39	20
Polonia	44	33	22
România	52	39	24
Bulgaria	59	45	32

Aceste estimări sunt greu de realizat în practica reală deoarece puţine ţări est-europene sunt apte să menţină ritmul de creştere estimat o perioadă lungă de timp, mai ales că prezentul le defineşte prin stagnarea economică sau chiar ritm negativ de creştere. Timpul va demonstra în ce măsură, cu sprijinul comunitar, dar mai ales bazându-se pe resursele proprii, ţările din Centrul şi Est-ul Europei îşi vor minimiza pierderile generate de integrare şi îşi vor maximiza câştigurile în acest proces. Dilema acestor ţări constă în faptul că, după ce vor fi admise în UE şi vor realiza cadrul instituţional şi legislativ cerut de comunitate, le va fi foarte greu să facă faţă presiunilor concurenţiale ce vor spori după dispariţia facilităţilor de adaptare acordate pentru o perioadă de tranziţie. O soluţionare dificilă o va avea şi problema înscrierii acestor ţări în rigorile politicii monetare şi îndeplinirea criteriilor de convergenţă.

Potrivit calculelor bazate pe abordări şi modele suficiente, candidaţii la aderare din Europa Centrală şi de Est, în condiţiile date de stabilitate politică

şi macroeconomică, în perioada 1993 - 2013, aşteaptă o creştere medie anuală a PIB între 4 şi 8%, superioară mediei pe ansamblul ţărilor UE, care se estimează la aproximativ 1,5-2%.

Până în anul 1995, comerţul dintre UE şi ţările centrale şi est-europene a crescut în ritmuri rapide, cu rate anuale de 20-35%. În ultimii ani se constată o reducere a dinamicii acestuia.

Un prim efect al asocierii asupra ţărilor central şi est-europene va fi reducerea barierelor vamale netarifare, prin armonizarea normelor legale şi a reglementărilor administrative ale sistemelor de impozitare, ale infrastructurilor şi sectorului public.

În evaluarea efectelor posibile ale asocierii şi aderării trebuie să se ţină seama şi de importanţa comerţului exterior al acestor ţări pentru schimburile externe totale ale UE. Ţările centrale şi est-europene reprezintă pentru UE un partener comercial de mică însemnătate, în timp ce UE pentru aceste ţări constituie cel mai important partener. Această asimetrie a importurilor reciproce trebuie să intre în judecăţile de valoare care se fac în legătură cu efectele viitoare ale integrării.

În evaluarea alternativelor pentru România privind posibilitatea integrării în UE ca membru cu drepturi depline, pe lângă posibilele dileme şi contradicţii menţionate, este absolut necesar să se ia în calcul gradul de pregătire a economiei pentru a face faţă noilor condiţii şi exigenţe impuse de o eventuală aderare. Este necesar să se determine în ce măsură competitivitatea agenţilor economici din ţările UE poate constitui un factor de stimulare a capacităţii concurenţiale din România, astfel încât să fie evitate falimente în masă, care ar provoca pieţei muncii şi balanţelor comerciale şi de plăţi externe din ţara noastră o serie de tensiuni şi dezechilibre greu de soluţionat.

COSTURI ŞI BENEFICII ALE PROCESULUI INTEGRĂRII ECONOMICE REGIONALE ŞI PROBLEMATICA DISTRIBUŢIEI ÎNTRE ŢĂRILE MEMBRE

Ramona DINU

Un fenomen al economiei mondiale postbelice ce a cuprins atât lumea dezvoltată, cât şi pe cea în curs de dezvoltare este integrarea interstatală.

În condiţiile revoluţiei tehnico-ştiinţifice contemporane, diviziunea mondială a muncii se adânceşte; apar noi tendinţe de specializare internaţională şi, ca urmare, noi complementarităţi ale economiilor naţionale. De la o perioadă la alta interdependenţele pe plan internaţional sunt tot mai evidente. Cooperarea şi nu izolarea devine o condiţie a dezvoltării statelor lumii, indiferent de mărimea lor, de nivelul lor de dezvoltare.

Dezvoltarea cooperării internaţionale pe multiple planuri, adâncirea acestui proces pot conduce în anumite condiţii la apariţia organizaţiilor economice interstatale cu caracter integraţionist.

Realitatea ne demonstrează că grupările integraţioniste ocazionează costuri şi beneficii pentru ţările participante.

În general se consideră că în stadiul actual al dezvoltării economice, cooperarea şi integrarea economică pot avea efecte pozitive asupra ţărilor, precum:

- creşterea nivelului producţiei naţionale în condiţiile specializării internaţionale pe baza avantajului comparativ;
- o mai bună mobilizare a factorilor de producţie (resurse financiare, materiale şi umane);
- creşterea producţiei, ca urmare a formării unei economii de scară externe;
- ameliorarea eficienţei economice pe fondul transformărilor structurale;
- o mai bună organizare a pieţei interne şi o intensificare crescândă a relaţiilor economice externe;
- creşterea veniturilor şi a gradului de ocupare a forţei de muncă;
- posibilitatea îmbunătăţirii situaţiei balanţei comerciale sau de plăţi.

Astfel de aspecte pozitive se vor extinde asupra economiilor ţărilor participante afectându-le într-o manieră favorabilă principalii indicatori.

În contradicţie cu aceste beneficii, economiile participante sunt împovărate cu costuri dintre care cele mai frecvente şi intense sunt:

- dispariţia sau diminuarea unor producţii, ca urmare a efectului de creare de comerţ;
- creşterea costurilor şi preţurilor ca rezultat al unui tarif exterior comun protecţionist;
- diminuarea veniturilor din prelevările la import ce afectează în special ţările în curs de dezvoltare cu fiscalitate înaltă;
- deteriorarea balanţelor comerciale de plăţi ale ţărilor mai puţin dezvoltate ce se implică în procesul integrării;
- emigrarea factorilor productivi.

Problematica beneficiilor şi costurilor nu poate fi abordată decât în mod relativ. Astfel, în funcţie de situaţia concretă şi de obiectivele politicii macroeconomice ale fiecărei ţări, acelaşi rezultat poate fi apreciat în mod diferit. De exemplu, pentru o ţară emigraţia forţei de muncă poate constitui un fenomen dorit, în timp ce pentru alta poate constitui o problemă serioasă. Pe de altă parte, într-un anumit orizont de timp, o situaţie favorabilă pentru o ţară poate degenera într-una nefavorabilă şi invers. Aceste aspecte ne obligă, în mod indubitabil, la tratarea cu prudenţă a acestei problematici.

Aşadar, existenţa beneficiilor şi prejudiciilor în cadrul oricărei scheme de integrare economică regională este inevitabilă, problema care se pune în continuare se referă la modul de distribuire a acestora între membrii grupării.

Se apreciază, practic în unanimitate, că această distribuţie spontană este inegală, în special în grupările formate din ţări cu grade diferite de dezvoltare. În general, costurile derivă din politica protecţionistă purtată de formaţiunea respectivă, iar beneficiile din creşterea producţiei ca rezultat al lărgirii pieţelor de desfacere. O ţară este defavorizată atunci când în urma integrării este stimulat într-o măsură mai mare consumul decât producţia acesteia. Când există complementarităţi în dotarea cu resurse, lucru care se întâmplă în general între ţările dezvoltate, este posibil ca beneficiile şi costurile să fie distribuite în mod echilibrat. În cadrul unor formaţiuni integraţioniste eterogene din punct de vedere al nivelului de dezvoltare şi al dotării cu resurse, vor fi ţări care vor beneficia de situaţia creată în defavoarea celorlalte.

Inegalitatea costurilor şi beneficiilor integrării impune cu necesitate găsirea de instrumente şi formule de remediere. Este evident că nici o ţară care doreşte să adere la o zonă de integrare economică sau politică, nu este dispusă să tolereze cu pasivitate ca această distribuţie inegală a avantajelor şi

dezavantajelor să aducă prejudicii sub anumite forme economiei sale. De aici, accentul ce se pune, într-o formă explicită, în multe din tratatele de integrare economică generală asupra acestei problematici.

În procesul de determinare a căilor de soluţionare a inechităţilor unor scheme de integrare, se acordă o atenţie aparte încercărilor de cuantificare a efectelor pozitive şi negative ale integrării.

O primă intenţie a fost aceea de măsurare a variaţiilor fluxurilor comerciale ocazionate de apariţia zonelor de integrare, respectiv de determinare a amplitudinii efectelor de creare şi de deturnare de comerţ. Astfel se estimează că exporturile adiţionale ale unei ţări destinate unei alte ţări din acelaşi grup aduc un beneficiu egal cu nivelul protecţionismului, în timp ce importurile adiţionale reprezintă o pierdere determinată, de asemenea, de mărimea protecţionismului zonal.

În al doilea rând, s-a încercat măsurarea impactului integrării asupra producţiei industriale sau celei totale. S-a remarcat că ţările mai puţin dezvoltate se vor confrunta cu o puternică presiune concurenţială din partea membrilor mai dezvoltaţi, ca urmare a eliminării progresive a protecţiei tarifare. Totuşi, către aceste ţări se orientează un puternic efort investiţional sub forma investiţiilor străine directe în scopul restructurării aparatului productiv.

De asemenea, încercări de cuantificare a implicaţiilor integrării s-au manifestat şi în ceea ce priveşte sectorul serviciilor. În general, se apreciază că serviciile au înregistrat o expansiune mai puternică graţie tendinţei de terţializare din economiile dezvoltate. Sectoarele cele mai afectate sunt serviciile bancare (banca, asigurările şi bursa), distribuţia de carburanţi şi telecomunicaţiile.

Procesul de măsurare a efectelor integrării duce adesea la rezultate complicate, greu interpretabile. De aceea, în practică, se adoptă de multe ori măsuri corective de compensare a inegalităţilor survenite în procesul integrării, fără a se apela la modele de determinare cantitativă în alegerea căii de acţiune. Dintre măsurile cel mai des utilizate în acest sens se disting următoarele:

- măsuri asimetrice de liberalizare a comerţului în interiorul grupului în favoarea ţărilor cel mai puţin dezvoltate;
- acceptarea unui decalaj temporal în aplicarea tarifului vamal comun, în funcţie de gradul de dezvoltare al ţărilor membre;
- posibilitatea de a stabili, în situaţii speciale, tarife vamale în comerţul intrazonal pentru anumite produse;

- facilităţi de plată acordate ţărilor membre cel mai puţin dezvoltate în scopul impulsionării comerţului intern;
- compensaţii între membri ca urmare a decreşterii veniturilor fiscale sau pentru a încerca o redistribuire directă, mai echitabilă a costurilor şi beneficiilor ocazionate;
- armonizarea politicilor fiscale, cu menţiunea că ţările membre cel mai puţin dezvoltate pot oferi condiţii comparative mai favorabile;
- acorduri de distribuţie geografică a activităţilor productive, ţinându-se cont de interesul ţărilor în curs de dezvoltare de a-şi promova sectorul industrial;
- crearea de instituţii financiare regionale, prin intermediul cărora ţările dezvoltate sprijină cu resurse financiare ţările mai puţin dezvoltate.

Aplicarea uneia sau alteia din măsurile prezentate variază în funcţie de specificul formării integraţioniste şi de experienţa acumulată a membrilor. Principalele disensiuni ce apar în majoritatea schemelor de integrare regională decurg din insuficienţa sau inadvertenţa măsurilor luate pentru soluţionarea problemelor delicate ce survin în relaţiile dintre state.

Cu toate acestea, specialiştii apreciază că intensificarea procesului de cooperare şi integrare economică la scară regională şi subregională, adică regionalizarea, va avea un efect favorabil asupra mersului economiei mondiale.

CONSECINŢELE TRECERII LA MONEDA UNICĂ EUROPEANĂ ASUPRA ECONOMIILOR ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST

Norina POPOVICI

Succesiunea de Conferinţe Inter guvernamentale însărcinate să pună în aplicare instrumentele monetare şi instituţionale necesare trecerii la moneda unică EURO demonstrează faptul că acest scop este aproape atins, şi că EURO va deveni curând o realitate cotidiană.

În 3 ani, în 2002, monedele naţionale vor dispărea complet, toate schimbările monetare efectuându-se în EURO. Uniunea Monetară nu va fi lipsită de consecinţe asupra mediului economic şi social. Văzută de unii ca o purtătoare a creşterii economice, a stabilităţii monetare şi a integrării europene, iar de alţii ca un sinonim al abandonării suveranităţii naţionale, al regresului social şi al agravării şomajului, Uniunea Monetară creează noi rapoarte între statele şi instituţiile europene.

Trecerea la moneda unică: propunerile Cărţii Verzi a Comisiei Europene

Comisia Europeană a făcut publică, la 31 mai 1995, o "Carte verde asupra modalităţilor de trecere la moneda unică". Această carte verde cuprinde patru părţi: scenariul tranziţiei, rolul diferiţilor actori, cadrul juridic al monedei unice şi comunicarea la nivel comunitar.

De ce Cartea Verde?

În mai puţin de patru ani, Uniunea Economică şi Monetară va deveni realitate. A sosit momentul începerii fazei finale a lucrărilor preparatorii şi al stabilirii împreună cu partenerii, a modului de realizare. Nu mai este vorba de a pronostica "cine" şi "când" va participa la moneda unică, ci "cum" se va întâmpla acest lucru. În acest sens este necesară o încurajare, şi nu o prescriere sau o reţetă.

Cartea Verde - un demers deschis şi interactiv

Alegerea culorii verzi este un prim simbol al acestui demers. Ambiţia Cărţii Verzi este de a stabili lista întrebărilor puse de trecerea la moneda unică. Nu trebuie răspuns la aceste întrebări într-o manieră definitivă sau detaliată. Comisia doreşte, din contră, ca acest document să fie folosit ca

referință și bază de discuție de către toți partenerii interesați de trecerea la moneda unică (statele membre, Parlamentul European, Institutul Monetar European, băncile centrale, bănci, întreprinderi, consumatori etc.).

În cursul ultimelor săptămâni, consultări intensive au permis Comisiei să-și contureze mai bine așteptările și restricțiile. Acest proces interactiv trebuie să continue și să se amplifice. Pentru a estima aceste constrângeri care apasă asupra procesului, Comisia a dorit să se înconjoare de un grup de experți independenți conduși de domnul Cees Maas, care a procedat la numeroase audieri ale unor profesioniști. Concluziile provizorii, reținute de către grupul de experți la acest stadiu, sunt publicate în același moment cu Cartea Verde. Ele au premisa să se aprecieze mai bine fezabilitatea tehnică a trecerii la moneda unică.

Astfel, Cartea Verde combină prezentarea precisă a întrebărilor ridicate de trecerea la moneda unică cu punctele de vedere corespondente ale Comisiei precum și cu punctele asupra cărora vor fi necesare consultații aprofundate.

Când Comisia a formulat aprecierile sale, ea a făcut acest lucru în interesul funcționării armonioase a procesului global. Ea își asumă întreaga responsabilitate a preferințelor exprimate, fiind bine știut că în aceste domenii discuțiile și înțelegerea rămân încă posibile pentru identificarea celor mai bune soluții.

Un triplu obiectiv

În primul rând, Cartea Verde vizează înlăturarea pe cât posibil a incertitudinilor care planează încă asupra trecerii la moneda unică. Incertitudinea este un prim factor de cost și de risc tehnic: pentru ca sectorul bancar, administrațiile și întreprinderile să-și poată pregăti investițiile necesare, ele trebuie rapid lămurite asupra mai multor probleme.

Pe plan politic, luarea în considerare de către Consiliul European de la Cannes a concluziilor Cărții Verzi ar putea fi o ocazie pentru statele membre de a-și afirma angajamentul de a respecta calendarul Tratatului de la Maastricht și de a contribui la preparativele necesare pentru a realiza la timp punerea lui în practică.

Utilizatorii monedei au nevoie de un scenariu de referință de certitudine juridică pentru a face pregătirile indispensabile.

În al doilea rând, trebuie stabilite condițiile tehnice ale trecerii la moneda unică. Scopul Cărții Verzi este de a prezenta factorii cheie ai trecerii la moneda unică, astfel încât să se poată discuta liber pe acest subiect și să fie mai bine înțeles. În acest sens, Cartea Verde constituie un răspuns la preocupările adesea exprimate de anumiți reprezentanți ai sectorului privat, în

vederea clarificării de către Comisie, în măsura posibilului, a modalităţilor practice de introducere a monedei unice.

În al treilea rând, Cartea Verde defineşte direcţiile de lucru posibile pentru favorizarea acceptării de către populaţie a trecerii la moneda unică. O vastă operaţiune de comunicare va trebui realizată pentru a demonstra avantajele monedei unice pentru cetăţenii Europei, şi pentru a-i pregăti în mod curent în vederea trecerii la moneda unică. O pregătire adecvată va contribui la înlăturarea îndoielilor, mai ales în ţările unde soliditatea actuală a monedei naţionale face mai dificilă acceptarea acestei schimbări. De fapt, adeziunea cetăţenilor Europei este crucială pentru reuşita uniunii monetare.

Restricţiile alegerii scenariului

Tratatul de la Maastrict prevede introducerea rapidă a ECU, ca monedă unică din momentul intrării în uniunea monetară, adică din momentul fixării irevocabile a cursurilor de conversie.

În acest scop, Comisia a stabilit un scenariu de referinţă care respectă trei restricţii principale: fezabilitatea, respectul faţă de cadrul legal şi credibilitatea procesului, simplitate, suplețe şi cost redus.

Fezabilitatea

Tranziţia cea mai satisfăcătoare din mai multe puncte de vedere ar consta în bascularea ansamblului sectoarelor la moneda unică dintr-o dată, la începutul celei de-a treia faze. Această abordare se numeşte Big Bang imediat.

Totuşi, dificultăţile legate de punerea în practică a acestei soluţii s-au dovedit insurmontabile. Într-o oarecare măsură, acest rezultat a putut fi anticipat de către autorii Tratatului de la Maastricht prin folosirea cuvântului "rapidă" referitor la tranziţie, în locul celui de "imediată".

Dificultăţile apărute sunt de două feluri: nevoia de pregătire - trecerea la moneda unică va afecta viaţa cotidiană a sute de milioane de consumatori şi cetăţeni, funcţionarea a mii de întreprinderi, mai ales la nivel contabil, cît şi ansamblul administraţiilor financiare sau nu. Experienţa arată că reuşita completă a tranziţiei este condiţionată de lansarea, cu suficient timp înainte, a unei campanii de informare foarte complete, întinse pe mai mulţi ani.

→ întârzierile tehnice - preveziunile actuale ale Institutului Monetar European în legătură cu biletele de bancă estimează o întârziere în fabricaţie de aproximativ trei ani, din momentul cunoaşterii caracteristicilor tehnice. Autorităţile monetare naţionale au făcut o estimare asemănătoare pentru monede.

O durată de mai mulţi ani este de asemenea avansată de către bănci ca fiind necesară pentru adaptarea completă a sistemelor lor de gestiune de

informare, şi de către exploatanţii de automate bancare pentru pregătirea parcului de aparate existent.

Însă preparativele necesare nu pot fi lansate în toate domeniile înaintea deciziei Consiliului European de trecere la uniunea monetară europeană. Bascularea completă la moneda unică nu se poate efectua deci din primele zile ale celei de-a treia faze.

Respectul faţă de tratatul de la Maastricht şi credibilitatea procesului

Referirea explicită, în Tratatul de la Maastricht, la ECU, în sensul de monedă unică, şi introducerea rapidă a acestei monede presupune pentru Comisia Europeană ca un număr suficient de activităţi să fie exprimate în ECU la sfîrşitul celei de-a treia faze. Aceasta reflectă şi punctele de vedere ale operaţiunilor de pe pieţele financiare, care consideră că voinţa politică a autorităţilor ar trebui să se traducă prin decizii tehnice în legătură cu fixarea irevocabilă a paritătilor.

În acest sens, Comisia a considerat că:

- politica monetară şi de schimb ar trebui coordonată, în monedă unică, de către Banca centrală Europeană şi de către Sistemul European de Bănci Centrale;
- guvernele ar trebui să organizeze transformarea emisiunii datoriilor lor publice în monedă unică, în timpul cel mai scurt posibil, ţinând cont de restricţiile tehnice ale pieţei.

Aceste două acţiuni corespund echilibrului între dispoziţiile economice şi cele monetare ale Tratatului de la Maastricht. Sunt semnale complementare, destinate să arate hotărârea comună a autorităţilor politice şi monetare. Dacă una din aceste acţiuni ar lipsi, acest lucru ar afecta credibilitatea procesului. Unul din rezultatele posibile ale acestor îndoieli ar fi o preferinţă puternică a investitorilor pentru titluri exprimate în moneda naţională care se bucură de cea mai bună reputaţie de stabilitate dinaintea uniunii monetare, în ciuda noului context de fixitate absolută a cursurilor de schimb şi a egalităţii condiţiilor de finanţare. În cazul manifestării unei astfel de tendinţe, ea ar antrena riscuri importante referitoare la evoluţia relativă a ratelor pe termen lung şi a pieţelor financiare din cadrul zonei de uniune monetară.

Simplitatea, supleţea şi costul redus

Soluţia dificultăţilor tehnice generate de tranziţia la uniunea monetară nu trebuie să ducă la complicaţii inutile, de neînţeles şi costisitoare pentru viaţa cetăţenilor, a consumatorilor şi a întreprinderilor. Experienţa arată că reuşita constă, pentru marea majoritate, în alegerea unui proces simplu şi transparent. Aceasta semnifică, în particular, că bascularea diferitelor mijloace de plată

(monede, bancnote, cecuri, cartele, viramente, titluri de plată) trebuie să se facă în mod ordonat şi simplu. Nevoia de simplitate nu trebuie totuşi să conducă la o abordare prea uniformă. Supleţea este necesară în anumite cazuri, ca de exemplu:

- când realităţile sunt prea diferite în cadrul unui grup (cazul cel mai evident este cel al întreprinderilor). Majoritatea lor ar dori, fără îndoială, să se adapteze în mod progresiv la moneda unică, dar cele care sunt foarte bine integrate în comerţul intra-european, n-ar putea fi interesate de o trecere mult mai rapidă la această monedă încă de pe acum, multe grupuri internaţionale au adoptat coşul ECU ca unitate de gestiune internă.
- când este posibilă şi de dorit lăsarea jocului liberei concurenţe şi al pieţei, mai ales în ceea ce priveşte serviciile oferite de bănci clientelei lor particulare, înaintea basculării generale spre moneda unică.

Scenarii alternative

	Big Bang	**Big Bang decalat**	**Val progresiv**
Descriere	Basculare într-o singură etapă de la început	Fixarea parităţilor iniţial, dar basculare se va face într-o altă etapă, abia după câţiva ani	Adaptare la cerere
Avantaje	Simplitate	Simplitate Pragmatism	Supleţe
Inconveniente	Insuportabilă de către public Tehnic nerealizabilă	Slabă credibilitate Pregătire lentă Nerespectarea Tratatului	Nerespectarea Tratatului

Consecinţele trecerii la moneda unică asupra pieţelor, ratelor de schimb şi a dobânzilor

Cu scopul de a limita incertitudinile pieţei şi de a evita mişcările speculative este necesar ca autorităţile politice să ia anumite măsuri de precauţie, iar modul de conversie astfel stabilit va trebui precizat cât mai curând posibil.

Unificarea monetară a Europei este adesea examinată din punct de vedere economic sau politic, dar mai puţin din punctul de vedere al efectului ei asupra pieţelor, subiect tratat în continuare. Consecinţele asupra pieţelor sunt de trei feluri: preţurile creditelor exprimate în ECU vor creşte, monedele naţionale vor fuziona la un curs de conversie incert; ratele dobânzilor (pe termen lung şi scurt) vor cunoaşte variaţii mari pentru toate ţările europene, în afara Germaniei.

Paritatea de conversie a devizelor

Punctul de plecare este înlocuirea ECU de către ECU - moneda unică[1], articolul 109L al Tratatului de la Maastricht precizează că în ziua intrării în vigoare a celei de-a treia faze, Consiliul European va revoca ratele fixe de conversie ale monedelor naţionale în ECU, precum şi rata fixă de conversie a ECU în diferite alte monede, iar ECU va deveni o monedă de sine stătătoare. Această măsură nu modifică de fapt, valoarea externă a ECU".

Înainte de a examina scenariile posibile pentru a ajunge la definirea unei parităţi de schimb a ECU în monede naţionale în urma trecerii la a treia fază, este necesară recapitularea piedicilor care influenţează cadrul de acţiune al Sistemului European de Bănci Centrale.

Articolul 109L se referă la importante piedici în calea fixării definitive a unei parităţi de schimb între ECU şi monedele sale constitutive.

În primul rând trebuie să se asigure valoarea externă a ECU constantă. De fapt, se stipulează în artocol că "această măsură nu duce la modificarea valorii externe a ECU. Astfel, valoarea coşului ECU în raport cu o monedă externă (de exemplu dolarul american) înaintea datei de conversie, faţă de valoarea monedei ECU în raport cu o monedă externă, la momentul când ratele de schimb vor fi stabilite definitiv va trebui să fie echivalentă. Această măsură permite evitarea oricărui efect de pierdere sau câştig de capital care ar fi legat de transformarea ECU în monedă unică.

O a doua piedică este cea legată de timp.

Tot conform articolului 109L al Tratatului de la Maastricht este precizat că ratele de schimb sunt stopate de către Consiliu, la valorile fixate în mod irevocabil pentru ziua intrării în vigoare a celei de-a treia faze. Ratele de schimb nu pot fi deci anunţate în mod oficial într-o perioadă precedentă celei de-a treia faze.

În cazul trecerii automate la faza a treia (la 1 ianuarie 1999), alegerea participanţilor la Uniune, referitor la ratele de conversie, va avea loc cu 6 luni înainte, la 1 iulie 1998. De fapt, articolul 109J, paragraful 4 al Tratatului de la Maastricht precizează că "dacă la sfârşitul anului 1997 nu s-a stabilit data de

începere a celei de-a treia faze, această fază începe la 1 ianuarie 1999, precedată la 1 iulie 1998, de Reuniunea Consiliului de şefi de state şi de guverne, care va confirma prin majoritate calificată, statele membre care îndeplinesc condiţiile necesare pentru adoptarea monedei unice".

Piedicile legate de timp ar putea condiţiona două tipuri de speculaţii:

- **speculaţia pre-anunţ**, adică cea care ar putea apărea înainte de 1 iulie 1998, având scopul de a se opune sistemului, pentru a împiedica atât apariţia unei monede unice care ar concura dolarul ca activ de rezervă, cât şi de a marginaliza devizele Uniunii Europene care nu vor participa la Uniunea Monetară Europeană. În acest caz, băncile centrale vor dispune de mijloacele clasice pentru a contracara speculaţiile. Existenţa benzilor de fluctuaţie lărgite (la 151/0) apare deja ca un element descurajator dacă ne referim la situaţia apărută în cadrul Sistemului Monetar European din august 1993. Voinţa comună şi exprimată a băncilor centrale se va manifesta în mod clasic prin intervenţii anunţate în coordonate de băncile centrale;
- **speculaţia post-anunţ**, adică aceea care ar putea apărea după 1 iulie 1998. Ea ar consta în maximizarea profiturilor, într-un cadru în care statele membre ale Uniunii Europene sunt cunoscute. Valoarea ECU ar fi aproximată, dar înainte de a se cunoaşte ratele de schimb. La 1 iulie 1998 a fost numit directorul Sistemului European de Bănci Centrale şi al Băncii Centrale Europene.

Poate constitui EURO o ameninţare pentru dolarul american? Dolarul, singura monedă cu adevărat mondială la ora actuală, este una din armele esenţiale cu care Statele Unite îşi asigură dominaţia asupra economiei planetare. Ea permite, de exemplu, ca Statele Unite să orienteze comerţul mondial după nevoile proprii sau să atragă, în condiţiile cele mai favorabile, capitalurile necesare economiei.

În momentul când EURO va vedea lumina zilei, el va deveni un competitor efectiv al dolarului. El va concura deviza americană în toate funcţiile pe care aceasta le îndeplineşte ca monedă mondială.

În primul rând dolarul este o monedă de rezervă. Băncile centrale din toate ţările lumii deţin dolarul în seifurile lor, în cantităţi mari deoarece au încredere în moneda americană.

În al doilea rând, dolarul este un instrument de plasament. Cu moneda sa proprie, Europa va avea şi o largă piaţă financiară unificată, atractivă şi cu mari disponibilităţi lichide. Mari investitori internaţionali, dintre care îi asiaticii vor fi tentaţi să cumpere titluri europene emise în EURO, bonuri de

tezaur ale guvernelor şi acţiuni ale societăţilor, diversificându-şi astfel portofoliile.

Dolarul este de asemenea un instrument de plată dominant în comerţul internaţional. EURO ar putea schimba această regulă. Mai întâi, el va fi utilizat în toate schimburile intraeuropene. Apoi va putea fi utilizat şi de ţări terţe, de exemplu, ţările Europei de Est. În sfârşit, dolarul este moneda în care se exprimă toate preţurile mondiale de la petrol până la porumb.

EURO, monedă a principalei puteri economice şi comerciale din lume, ar putea deci constitui o ameninţare pentru supremaţia dolarului. Unit, continentul european se va găsi în situaţia în care se află astăzi Statele Unite, de mare putere care depinde foarte puţin de valoarea externă a monedei sale. Cu EURO, europenii ar putea descoperi avantajele unei "indiferenţe" faţă de exterior.

EURO este o provocare pentru ansamblul sistemului internaţional. Coabitarea dintre EURO şi dolar va iniţia într-o zi un nou dialog, mai mult ca sigur dificil, între Lumea Nouă şi cea Veche.

Note:

1. ECU oficial este definit la ora actuală ca un coş al monedelor ţărilor europene, unde participarea fiecărei monede este fixă. Compoziţia ECU a fost deja modificată în mai multe rânduri, dar de la punerea în aplicare a Tratatului de la Maastricht (1 nov. 1993) participările au rămas îngheţate. Compoziţia ECU permite determinarea ratelor sale de schimb în diferite monede. Valorile zilnice oficiale sunt comunicate de CEE, pornind de la valoarea monedelor coşului faţă de dolarul american.

NOI COORDONATE ÎN ABORDAREA UNIFICĂRII MONETARE

Ramona TOMA

Scopul final al integrării europene este de natură politică şi atingerea lui presupune realizarea treptată a integrării economice, adică constituirea unei uniuni economice, cuprinzând o piaţă integrată, precum şi o centralizare a politicii economice şi o uniune monetară.

În ceea ce priveşte integrarea pieţelor, se poate vorbi despre o Piaţă Unică, chiar dacă imperfectă, începând din 1 ianuarie 1993. Dar fără o uniune economică şi monetară, unificarea pieţei riscă să degenereze într-o zonă de comerţ liber în care este posibil să apară dezintegrări politice ce pot duce la regres.

Cooperarea monetară în Europa a început imediat după al doilea război mondial şi s-a intensificat după aceea. Experienţa actuală a construcţiei monetare europene presupune: convergenţa de tip spontan (alinierea în jurul Germaniei) şi convergenţa negociată (integrarea ţărilor asociate în momentul constatării convergenţei macroeconomice).

Dezvoltând "Raportul Delors" prezentat în 1989, reuniunea de la Maastricht (decembrie 1991) a adoptat Tratatul asupra Uniunii Europene, având drept obiectiv crearea unei zone fără frontiere interioare, prin care se urmărea libera circulaţie a mărfurilor, serviciilor, persoanelor şi capitalurilor şi introducerea monedei unice.

Tratatul de la Maastricht cuprinde două părţi: prima referitoare la realizarea unei Uniuni Economice şi Monetare şi cea de-a doua privind realizarea unei uniuni politice, prin parcurgerea a trei etape:

- prima etapă (iunie 1990 - decembrie 1993) a început în iunie 1990 prin liberalizarea mişcării de capital între statele membre ale UE şi a expirat în decembrie 1993 prin realizarea convergenţei economice a statelor;
- a doua etapă (1 ianuarie 1994 - decembrie 1996) a început la 1 ianuarie 1994 şi vizează realizarea uniunii monetare prin înfiinţarea

Institutului Monetar European (1 ianuarie 1994 - Frankfurt) şi prin crearea Băncii Centrale Europene;

- a treia etapă (1 ianuarie 1997 - 1999) a debutat prin intrarea în funcţiune a Băncii Centrale Europene şi adoptarea unei monede unice (EURO) care să înlocuiască monedele statelor membre.

Caracteristica Tratatului de la Maastricht este gradualismul integrării, în timp (etapizare) şi în spaţiu (selectivitatea intrării în UEM). Referitor la selectivitate, pentru ca o ţară să devină parte a Uniunii Economice şi Monetare trebuie să îndeplinească o serie de condiţii, denumite "criterii de convergenţă":

- stabilitatea preţurilor: o rată a inflaţiei care să nu depăşească cu mai mult de 1,5 % rata medie a inflaţiei în trei ţări cele mai performante din acest punct de vedere;
- finanţe publice: deficitul bugetar nu trebuie să fie mai mare de 3% din PIB-ul fiecărei ţări; datoria publică nu trebuie să depăşească 60% din PIB-ul ţării respective;
- rata dobânzii pe termen lung să nu fie mai mare de 2% faţă de media ratelor existente în ţările cu nivelul cel mai redus;
- apartenenţa la mecanismul de schimb din cadrul Sistemului Monetar European (SME), cu marja de fluctuaţie cea mai redusă în ultimii doi ani (1995-1997).

Calendarul trecerii la moneda unică prevede următoarele etape:

1 ianuarie 1999

- fixarea parităţii EURO faţă de monedele ţărilor participante, care vor circula în paralel;
- persoanele fizice vor putea deschide conturi în EURO şi se vor putea face plăţi şi încasări în EURO fără restricţii;
- persoanele juridice vor putea efectua orice fel de operaţiune financiară în EURO;

1999 – 2001

- va fi o perioadă tranzitorie, în care vor circula în paralel monedele naţionale şi EURO, preţurile urmând să fie exprimate în dublu afişaj.

1 ianuarie – 30 iunie 2002

- va avea loc retragerea progresivă a bancnotelor şi monedelor metalice naţionale;
- salariile şi impozitele vor fi obligatoriu calculate doar în EURO;
- conturile bancare vor fi ţinute în EURO.

1 iulie 2002

- monedele naţionale îşi vor pierde statutul lor legal;

- singura monedă care va circula în ţările care au îndeplinit criteriile de la Maastricht va fi EURO.

Monedele ţărilor membre care nu vor participa la Uniunea Economică şi Monetară vor evolua liber până la data participării la UEM. Banca Centrală Europeană a fixat cursul central al coroanei şi drahmei faţă de EURO. Acestea vor intra în cadrul noului mecanism de schimb al SME intrat în vigoare la 1 ianuarie 1999.

Anul 1998 a fost anul EURO ţinând cont de necesitatea pregătirii terenului pentru lansarea monedei unice la 1 ianuarie 1999 în 11 state europene. Patru state membre ale UE au făcut notă discordantă: Marea Britanie şi Danemarca, care au negociat la Maastricht o clauză care le permitea să rămână în afara zonei EURO pentru câţiva ani sau pentru totdeauna; Suedia, care deşi îndeplinea condiţiile, a avut ca argument pentru a nu adopta EURO neparticiparea timp de minim 2 ani la Mecanismul European al Ratelor de Schimb; Grecia, care nu îndeplinea criteriile de convergenţă.

Discuţii aprinse s-au purtat în jurul includerii Italiei în UEM, având în vedere faptul că datoria publică înregistrată de această ţară reprezenta 120% din PIB, adică dublul nivelului admis. Excluderea Italiei ar fi însemnat, de asemenea, şi excluderea Belgiei, cu o datorie peste limita stabilită prin Tratatul de la Maastricht.

La Bruxelles (2 mai 1999), în virtutea recomandărilor Comisiei Europene şi a raportului Institutului Monetar European, şefii de stat şi de guvern ai celor 15 decideau că moneda unică va fi lansată în 11 state la 1 ianuarie 1999, poarta rămânând deschisă unei viitoare lărgiri a UE în 2001.

Sistemul financiar internaţional s-a confruntat la 1 ianuarie cu ceva nou, introducerea unei monede unice, creată nu de un guvern, ci de mai multe.

Dacă crearea monedei unice nu va modifica decât progresiv viaţa cotidiană a europenilor, ea va bulversa funcţionarea sistemului financiar internaţional, care nu a mai cunoscut un eveniment de asemenea proporţii din 1971, când a avut loc trecerea la regimul cursurilor flotante. Raportul de forţe monetare internaţionale se va schimba, hegemonia dolarului fiind ameninţată pentru prima dată după mai mult de 50 de ani.

În termeni de putere internaţională, EURO va seconda numai dolarului:

- PIB-ul celor 11 ţări va fi comparabil cu cel al SUA;
- ponderea UE în comerţul mondial va fi sensibil mai mare;
- rezervele în valută vor creşte;
- pieţele acţiunilor vor fi mai largi decât cele ale Japoniei.

Preponderenţa dolarului pe pieţele de capital rămâne copleşitoare:

- 61% din rezervele în devize ale băncilor centrale sunt în dolari şi numai 14% în mărci şi 7% în yeni;
- dolarul este utilizat în 48% din tranzacţiile comerciale internaţionale (15% marcă; 5% yen);
- intervine în 42% din operaţiunile de pe pieţele de schimb (19% marcă, 12% yen);
- 38% din emisiunile de obligaţiuni sunt emise în dolari, faţă de numai 17,7% în yeni şi 15,6% în mărci.

Aceste procente se vor reduce odată cu introducerea EURO. O serie de întrebări îi frământă pe analiştii financiari: Cât de repede se va produce acest fenomen ?; Cât de puternic va fi EURO?; Se va aprecia sau se va deprecia faţă de dolar?

Puterea relativă a dolarului faţă de EURO va depinde de piaţă, de perspectivele de creştere, de politicile monetare şi fiscale ale celor două puteri – SUA şi Uniunea Europeană. Acest prim adevărat competitor al dolarului după al doilea război mondial ar face cu siguranţă dificil pentru americani să controleze contul curent sau ca dolarul să se manifeste ca lider absolut în sistemul financiar internaţional. Nici creşterea valorii EURO nu va fi confortabilă pentru sistemul financiar internaţional. Ultima oară când s-au confruntat monede rivale a fost în anii 1920-1930 când au coexistat dolarul şi lira sterlină.

Un oarecare echilibru va fi vizibil destul de curând. O ţară care are legături comerciale preponderente cu SUA şi a cărei monedă este legată mai mult sau mai puţin direct de dolar va avea tendinţa de a-şi păstra rezervele în dolari (ţările din America Latină şi din Asia). Pe de altă parte, statele din Europa Centrală vor acorda un rol important EURO-ului.

La nivel comercial, evoluţiile vor fi mai lente. Pe termen lung, cel puţin exportatorii europeni îşi vor factura produsele în EURO, foarte mulţi folosind în prezent dolarul ca monedă de facturare.

Economia ţărilor membre ale zonei EURO a înregistrat, în primul trimestru al lui 1999, o creştere de 0,4% în termeni reali. Uniunea Europeană în ansamblu a realizat o creştere a PIB de 0,3% în aceeaşi perioadă, faţă de ultimul trimestru al lui 1998. Ritmul mediu de creştere economică pe ansamblul UE s-a situat între cel al SUA şi Japoniei, iar rata medie a inflaţiei în UE a fost cu 1% mai ridicată decât în SUA. În schimb, rata medie a şomajului este sensibil mai ridicată în UE decât în SUA sau Japonia, în mare parte datorită problemelor structurale ale pieţei muncii din ţările comunitare.

Slăbiciunea EURO nu rezultă din diferenţele de ritm de creştere dintre economia europeană şi cea americană, ci din lipsa de coeziune a agregatului

monetar european. Această problemă are ca punct de plecare faptul că economiile ţărilor participante nu sunt încă integrate astfel încât să reacţioneze ca una singură.

De la punerea în circulaţie a monedei unice, piaţa a continuat să penalizeze EURO, plasându-l la noi minime faţă de dolar (30 aprilie 1999 – 1,0540 EUR/$; 12 iulie 1999 – 1,0112 EUR/$). Sub efectul unei informaţii conform căreia Franţa are dificultăţi pentru a-şi îndeplini obiectivele în materie de deficit public (60,3% din PIB în 1998), EURO scade la 1,0190 dolari de la 1,0238 dolari. În schimb, dacă s-ar dovedi că statul California nu şi-a îndeplinit parametrii macroeconomici, dolarul nu ar avea aceeaşi soartă pe piaţă. În timp ce americanii cresc dobânzile de teama inflaţiei (cu 5%), moneda lor continuând să se aprecieze faţă de cea a europenilor, care menţin reduse dobânzile pentru a stimula creşterile, fără un succes considerabil (la 2,5%). Economia europeană mai are de reglat funcţionarea componentelor sale naţionale şi sectoriale. Ieftinirea exporturilor europene nu poate compensa avansul tehnologic pe care se bazează succesul american. Analiştii estimează că EURO va continua să scadă pentru a ajunge la paritatea 1:1 cu dolarul.

Raportul Băncii Centrale Europene pe primul trimestru al anului nu a fost unul optimist: PIB a crescut cu 2% în zona EURO, cererea internă cu 2,6%, iar preţurile de consum cu 0,9%; şomajul a scăzut cu 1%, până la 10,5%. Toate acestea nu sunt însă suficiente pentru a încuraja încrederea pieţelor în EURO.

Ţările din Europa Centrală şi de Est sunt preocupate de efectul introducerii monedei unice europene asupra mediilor lor economice. Chiar şi cele mai avansate ţări din această zonă nu sunt pregătite să adopte EURO după ce vor deveni membre ale UE, ci poate doar în următorii zece ani după aderare.

Se întrevăd o serie de efecte imediate ale introducerii EURO asupra acestor ţări. Primul ar fi ajustarea politicilor valutare ale unora din ţările estice. În unele situaţii, rolul jucat de marca germană va fi înlocuit cu cel al EURO. Ungaria, care îşi lega moneda de un coş valutar format din 70% DM şi 30% $, înlocuieşte marca cu EURO în cadrul coşului valutar de la 1 ianuarie şi are în vedere o raportare numai la EURO începând din anul 2000. Cehia nu şi-a schimbat politica monetară, permiţând coroanei să varieze între anumite limite şi legând-o de marcă. Polonia, care îşi lega moneda de un coş valutar format din 45% $, 35% DM şi 20% alte monede, a înlocuit monedele europene cu EURO de la 1 ianuarie, cu o proporţie mai mare decât a dolarului (55%). Celelalte state est europene nu au anunţat schimbări de politică

monetară, dar majoritatea au în vedere viitoare aranjamente monetare începând cu anul 2000.

Chiar dacă EURO va crea probleme pe termen scurt sau mediu pentru unele din aceste state, se aşteaptă ca pe termen lung să aducă o serie de beneficii: favorizarea exporturilor acestor state pe piaţa internă unică; reducerea costurilor tranzacţionale cu firme din UE; câştiguri ca urmare a dezvoltării unei pieţe de capital vest-europene unice.

UEM trebuie privită nu numai din punct de vedere economic, ci şi ca un pas spre o uniune mai strânsă, obiecţiile danezilor, britanicilor şi suedezilor fiind legate în principal de acest aspect.

Participarea la EURO reprezintă renunţarea, într-o oarecare măsură, la suveranitate, chiar dacă acest aspect a fost negat. Ce poate însemna însă delegarea responsabilităţilor de politică monetară către Banca Centrală Europeană?

Tratatul de la Maastricht prevedea realizarea unei uniuni economice şi monetare şi apoi a unei uniuni politice. Germanii au insistat că vor accepta UEM doar dacă se vor face progrese pe calea unei uniuni politice. Există exemple în istorie în care o uniune monetară nu a corespuns unei uniuni politice: uniunea monetară latină de la mijlocul sec. al XIX-lea.

În acest secol, Belgia şi Luxemburg au avut o uniune monetară fără a avea şi una politică. Marea Britanie şi Irlanda au reuşit să aibă o monedă comună timp de 60 de ani, chiar dacă au avut loc numeroase conflicte politice.

EURO va fi moneda unică utilizată de mai multe state democratice şi suverane. Faptul că aceste state vor face parte dintr-o uniune politică nu este negat, dar nici cert.

BANCA CENTRALĂ EUROPEANĂ ŞI ROLUL EI ÎN REALIZAREA ŞI SUSŢINEREA UNIUNII ECONOMICE ŞI MONETARE

Roxana CIURCANU

Uniunea Economică şi Monetară Europeană reprezintă unul dintre cele mai ambiţioase proiecte economice realizate vreodată. În cadrul acestui proiect, Băncii Centrale Europene îi revine un rol esenţial. Lucrarea îşi propune să prezinte de ce este necesară Banca Centrală Europeană şi cum sprijină ea realizarea Uniunii Economice şi Monetare (UEM).

Fondatorii Comunităţii Europene au fost conştienţi de faptul că realizarea pieţei comune trebuia să fie urmată de o politică economică şi monetară comună, pentru a fi evitate problemele create de existenţa în statele membre a unor sisteme monetare, fiscale etc. diferite. Politica monetară a Comunităţii a avut iniţial scopul de a elimina incertitudinea din relaţiile economice internaţionale, întrucât fluctuaţia puternică a cursurilor de schimb avea un impact negativ asupra comerţului internaţional, prin creşterea gradului de risc al operaţiunilor. Pentru prima dată, problema creării unei UEM s-a pus în 1969, la întâlnirea de la Haga a şefilor de stat şi de guvern din ţările comunitare. Planul Werner, demarat cu acest prilej şi prezentat în 1970, a eşuat şi, abia în 1979, prin crearea Sistemului Monetar European, ideile de cooperare monetară în Europa au prins un contur mai ferm. Principalul obiectiv al SME a fost instaurarea unei zone de stabilitate monetară, care să permită însă fluctuaţii ale cursurilor de schimb. Contrar multor pronosticuri nefavorabile, SME a reprezentat un factor de stabilitate monetară în Europa, iar succesul său a însemnat o etapă importantă în constituirea UEM. Prin semnarea în 1992 a Tratatului de la Maastricht s-a hotărât introducerea, cel târziu în 1999, a monedei unice europene. Aşa cum apreţia preşedintele Franţei, Francois Mitterrand, "Maastricht este unul dintre cele mai importante evenimente din ultima jumătate de secol; punctul de ancorare a douăsprezece ţări într-o comunitate în care sunt constrânse de acum înainte să acţioneze împreună în domeniile cele mai importante ale activităţii politice. Dar acest lucru este ireversibil"[1].

Un rol important în procesul de pregătire a adoptării monedei unice revine Băncii Centrale Europene. Banca Centrală Europeană, intrată în funcţiune la 1 iunie 1998, este succesoarea Institutului Monetar European, înfiinţat în 1994 cu scopul de a pregăti activitatea Băncii. Ea are sediul la Frankfurt, în Germania şi dispune de aproximativ 500 de angajaţi. Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC) este compus din Banca Centrală Europeană şi băncile centrale naţionale ale statelor membre ale Uniunii Europene. Termenul de „Eurosistem" este folosit pentru a desemna Banca Centrală Europeană (BCE) împreună cu băncile centrale naţionale ale statelor din Zona Euro. Băncile centrale ale statelor UE care nu au adoptat moneda unică au un statut special în SEBC, întrucât li se permite să aibă propria politică monetară, şi nu pot lua parte la deciziile care vizează politica monetară din Zona Euro.

BCE are în frunte Consiliul Guvernatorilor, care stabileşte strategia Băncii şi este format din guvernatorii băncilor centrale naţionale ale statelor ce au adoptat moneda unică şi membrii Consiliului Executiv. Directoratul BCE este format din preşedintele BCE, un vicepreşedinte şi patru membri. Principiile fundamentale pe baza cărora funcţionează SEBC sunt: stabilitatea preţurilor, indivizibilitatea politicii monetare, subsidiaritatea, independenţa şi responsabilitatea. În cadrul SEBC, BCE răspunde de elaborarea politicii monetare comune pentru ţările din Zona Euro, în timp ce băncile centrale naţionale participă la aplicarea politicii monetare europene. În conformitate cu principiul subsidiarităţii, ele desfăşoară o activitate prudenţială, de supraveghere a instituţiilor bancare din ţările respective. De asemenea, băncile centrale naţionale cedează o parte din rezerva lor valutară BCE, iar guvernatorii participă la adoptarea deciziilor în cadrul SEBC.

Conform statutului său, SEBC are ca obiectiv principal menţinerea stabilităţii preţurilor. De asemenea, SEBC sprijină politicile economice ale Comunităţii, fără însă să prejudicieze obiectivul primar. Deşi BCE are şi alte responsabilităţi, controlul inflaţiei este obiectivul cel mai important, întrucât inflaţia este una dintre cele mai grave ameninţări pentru stabilitatea şi creşterea economică, determinând sporirea nesiguranţei cu privire la rezultatele deciziilor în afaceri şi la profitabilitate, efecte negative asupra costului capitalului, distorsionarea mecanismelor economiei de piaţă, încurajarea activităţilor neproductive etc.. Ca orice bancă centrală, BCE îşi îndeplineşte acest obiectiv în primul rând prin influenţarea nivelului ratelor dobânzilor interbancare. Diferenţa constă în faptul că BCE trebuie să asigure stabilitatea preţurilor în întreaga zonă a monedei unice, adică în unsprezece ţări. În timp ce în unele din aceste ţări inflaţia poate fi puternică, în altele se

poate diminua, ceea ce duce la efecte negative ale unui anumit nivel al ratei dobânzii practicat de BCE. În 1997, spre exemplu, Irlanda a înregistrat o creștere economică de aproximativ 10%, în timp ce în Germania creșterea economică a fost de doar 2,5%. Luând în considerare o gamă largă de indicatori, BCE a stabilit în perioada următoare o rată redusă a dobânzii pentru întreaga Zonă Euro, apropiată de nivelul ratei dobânzii din Franța și Germania. O astfel de măsură poate provoca o inflație puternică în Irlanda. Tocmai pentru a evita astfel de situații, precum și ca urmare a experienței dobândite în funcționarea SME, Tratatul asupra Uniunii Economice a prevăzut necesitatea îndeplinirii unor criterii de convergență de către țările care doresc să adopte moneda unică, pentru că integrarea monetară este foarte dificil de realizat în lipsa convergenței economice și a armonizării politicilor economice. Cu toate acestea, rămân încă numeroase provocări pentru BCE în perioada următoare.

Pentru a-și putea îndeplini mandatul, BCE dispune de un grad considerabil de independență. Constituită după modelul Bundesbank, o instituție cunoscută în lume pentru tradiția sa de independență, BCE este prima bancă centrală din istorie fără un guvern alături, care să îi influențeze deciziile. Conform articolului 7 al Statutului „nici BCE, nici o bancă centrală națională, nici un membru din organismele lor de conducere nu pot solicita sau accepta instrucțiuni de la instituțiile sau organismele Comunității, de la guvernele statelor membre sau de la vreun alt organism". Acest aspect este foarte important, deoarece, cu cât o bancă centrală este mai independentă, cu atât mai puțin va fi influențată politica monetară pe care o practică de presiunile guvernului, orientate îndeosebi spre creșterea cheltuielilor publice, generatoare de inflație. În plus, BCE îi este interzis să împrumute bani vreunui guvern din UE și nu poate fi subiectul unor restricții impuse de către guvernele naționale. Având în vedere că din cele unsprezece țări, nouă au guverne de centru-stânga, există destule voci care critică independența BCE și îndeosebi faptul că nu există, practic, nici un organism care să îi controleze activitatea. Uniunea Europeană trebuie să accepte politicile BCE fără nici un amestec sau interferență temporară. Statutul care garantează independența BCE este extrem de dificil de modificat, întrucât ar necesita o revizuire a Tratatului asupra Uniunii Europene și, pentru aceasta, un consens între cele cincisprezece state membre ale UE. Realizarea faptică a independenței BCE este asigurată de adoptarea monedei unice, moment în care statele au transferat efectiv dreptul lor de a bate monedă.

Sarcinile fundamentale ale SEBC, stabilite prin Statut, se referă la definirea şi implementarea politicii monetare a Comunităţii, desfăşurarea operaţiunilor de schimb, păstrarea şi administrarea rezervelor valutare oficiale ale statelor membre, promovarea unei bune funcţionări a sistemului de plăţi. BCE este consultată în privinţa oricărui act comunitar sau naţional din domeniile ce ţin de competenţa sa. Consiliul Guvernatorilor BCE este responsabil de formularea politicii monetare, în timp ce Directoratul BCE este însărcinat cu punerea în aplicare a politicii monetare, în virtutea deciziilor şi directivelor adoptate de Consiliul Guvernatorilor. În practică, o parte importantă a funcţiilor operaţionale este asigurată de băncile centrale naţionale ale celor unsprezece state membre ale Zonei Euro.

Strategia BCE în ceea ce priveşte politica monetară este una flexibilă, având trei elemente principale:

- controlul ofertei de monedă în euro;
- monitorizarea directă a ratelor inflaţiei în Zona Euro;
- examinarea altor indicatori cu privire la preţuri.

Operaţiunile de politică monetară ale Eurosistemului sunt executate în toate ţările membre, după o modalitate uniformă. Pentru a-şi atinge obiectivele, Eurosistemul se foloseşte, conform deciziei adoptate de Consiliul Guvernatorilor BCE în a doua jumătate a anului 1998, de următoarele instrumente: operaţiunile de open market, facilităţile permanente şi rezervele obligatorii ale băncilor centrale naţionale din Zona Euro.

Operaţiunile de open market au un rol important pentru că oferă posibilitatea manevrării ratei dobânzii, gestionării situaţiei lichidităţilor bancare şi orientării politicii monetare. În cadrul acestor operaţiuni, un loc însemnat îl au *operaţiunile de refinanţare*, cunoscute şi sub numele de *reverse transactions* (operaţiuni de reachiziţie inversă), prin care BCE împrumută băncilor centrale naţionale banii de care acestea au nevoie, cumpărând în schimb titluri guvernamentale, cu obligaţia ca băncile centrale naţionale să le achiziţioneze înapoi în termen de două săptămâni. Folosirea acestor operaţiuni ca instrument de politică monetară se realizează prin intermediul taxei de refinanţare, scăzând sau mărind, după caz, oferta de monedă. Nu întotdeauna astfel de operaţiuni au eficienţă imediată, fiind uneori nevoie de mai multe luni pentru ca rata dobânzii BCE să aibă un anumit impact asupra băncilor naţionale. Datele statistice arată că modificările ratei dobânzii pentru astfel de operaţiuni se pot întinde şi pe durata a 18 luni pentru a avea impact asupra investiţiilor şi consumului.

Pe lângă aceste operaţiuni, numite şi *operaţiuni principale de refinanţare* (main refinancing operations), care se desfăşoară în fiecare săptămână, există

şi *operaţiuni de refinanţare pe termen lung* (longer term refinancing operations), care au loc o dată pe lună, având termen de răscumpărare trei luni. Astfel de operaţiuni, cu o pondere limitată în volumul total al refinanţărilor, nu au, în principiu, scopul de a transmite anumite semnale pieţei.

În plus, Eurosistemul mai poate iniţia *operaţiuni de reglaj fin* (fine tuning operations), desfăşurate ad-hoc, în scopul corectării fluctuaţiilor neprevăzute ale lichidităţilor bancare şi *operaţiuni structurale* (structural operations), constând în emisiunea unor certificate de credit, în operaţiuni de reachiziţie inversă şi în operaţiuni la termen, executate atunci când BCE doreşte să ajusteze poziţia Eurosistemului faţă de sectorul financiar.

Facilităţile permanente (standing facilities), al doilea instrument major, au scopul de a oferi sau de a absorbi lichidităţile zilnice, de a indica orientarea generală a politicii monetare şi de a limita ratele dobânzii pe piaţă. În această categorie se includ două facilităţi permanente, administrate de băncile centrale naţionale într-o manieră descentralizată: *facilitatea împrumutului marginal* (marginal lending facility), prin care se pot obţine lichidităţi de pe o zi pe alta în schimbul unor active eligibile şi *facilitatea depozitului* (deposit facility), care permite efectuarea unor depozite pe termen scurt ale băncilor centrale naţionale la BCE, atunci când acestea dispun de lichidităţi excedentare. Rata dobânzii practicată în cazul facilităţii împrumutului marginal serveşte drept plafon superior pentru rata dobânzii interbancare, în timp ce rata dobânzii în cazul facilităţilor depozit are rolul de plafon inferior. Motivaţia este simplă: nici o bancă naţională nu se va împrumuta la o rată a dobânzii mai mare decât ar putea obţine de la BCE şi nu va acorda credite unei alte instituţii decât BCE la o rată mai scăzută, având în vedere că facilitatea depozitului nu impune nici o limită superioară a sumei.

Regimul rezervelor obligatorii (minimum reserves) ale SEBC are ca scop stabilizarea ratei dobânzii şi crearea sau accentuarea nevoii de refinanţare, precum şi contribuţia la controlul expansiunii monetare. Necesarul de rezerve obligatorii pentru fiecare instituţie e determinat în funcţie de elemente din bilanţ. Rezervele obligatorii sunt remunerate la nivelul ratei medii marginale a operaţiunilor principale de refinanţare practicate în perioada respectivă de Eurosistem.

În conformitate cu articolul 18.1 din Statut, toate operaţiunile de credit ale Eurosistemului trebuie însoţite de garanţii corespunzătoare. Garanţiile eligibile în cadrul operaţiunilor de refinanţare se împart în două categorii, cunoscute sub numele de "nivelul 1" şi "nivelul 2". Nivelul 1 cuprinde titluri

negociabile pe piaţă, care îndeplinesc criteriile uniforme de eligibilitate stabilite pentru întreaga Zonă Euro. Lista acestor titluri este întocmită de BCE împreună cu băncile centrale naţionale. Nivelul 2 cuprinde garanţiile adiţionale, negociabile pe piaţă sau nenegociabile, cu o mare importanţă pe pieţele de capital şi în sistemele bancare naţionale şi care răspund criteriilor de eligibilitate stabilite de băncile centrale naţionale.

Ca orice bancă centrală, BCE are un rol important şi pe piaţa valutară, întrucât cursul de schimb al euro în raport cu alte monede influenţează atât stabilitatea preţurilor, cât şi competitivitatea industrială. Stabilitatea cursului de schimb a fost considerată de statele membre ale UE atât de importantă, încât, pe lângă BCE, se implică şi alte instituţii în acest domeniu. Cea mai importantă dintre ele este ECOFIN (Consiliul Miniştrilor Economiei şi Finanţelor din UE). ECOFIN discută obiectivele generale ale politicii cursului de schimb şi le prezintă BCE, dar nu poate lua decizii în privinţa unor intervenţii pe termen scurt, care se pot realiza doar de către SECB. Aşadar, doar SECB poate acţiona efectiv în direcţia creşterii sau scăderii cursului de schimb prin cumpărarea sau vânzarea de valută.

Spre deosebire de politica monetară, politica fiscală rămâne în sarcina guvernelor naţionale, fapt ce trage un serios semnal de alarmă cu privire la necesitatea sincronizării celor două tipuri de politici economice. Dacă BCE va aplica o politică monetară rigidă, iar guvernele naţionale nu vor acţiona în direcţia consolidării şi armonizării fiscale, reformele structurale vor fi întârziate, creşterea economică va fi nesemnificativă, iar şomajul ridicat.

Succesul politicii monetare şi implicit al uniunii monetare depinde de abilitatea cu care BCE îşi va îndeplini responsabilităţile de o manieră efectivă, precum şi de modul în care va interacţiona cu celelalte instituţii şi cu ceilalţi agenţi ce intervin în funcţionarea UEM. Putem vorbi despre două categorii de comunităţi cu care cooperează BCE. O primă categorie este reprezentată de instituţii publice precum guvernele statelor membre, organisme al UE, instituţii financiare internaţionale, iar cea de a doua, de comunităţile de afaceri şi financiare din Europa. Instituţiile publice din UE sprijină activ BCE, dar se constată un oarecare grad de reţinere din partea instituţiilor internaţionale. Reţinerea este provocată de lipsa de tradiţie şi experienţă a BCE în anumite domenii, cum ar fi controlul inflaţiei. Există semne de întrebare în legătură cu capacitatea Băncii de a măsura şi previziona agregatele monetare şi inflaţia în UE, dar şi cu problemele pe care unele ţări, cum ar fi Italia, le-au avut în ceea ce priveşte fenomenul inflaţionist. Totuşi, sprijinul acordat de către Banca Reglementelor Internaţionale în funcţionarea BCE este considerat un semnal pozitiv şi pentru alte organisme internaţionale.

Nici cooperarea cu instituţiile din sistemul bancar şi financiar nu este de neglijat, având în vedere că politicile monetare implică instrumente ce ţin de aceste domenii, cum ar fi operaţiunile de open market, nivelul rezervelor obligatorii, al ratelor dobânzii pe care deja le-am menţionat. În plus, cooperarea BCE cu băncile centrale naţionale înseamnă, de fapt, legături cu tot sistemul bancar al ţărilor respective.

La şase luni de la înfiinţarea BCE, aceasta a îndeplinit una dintre cele mai importante sarcini ale sale: lansarea oficială a monedei unice europene. În acel moment au fost anunţate şi ratele de conversie, fixe şi irevocabile, ale monedelor celor unsprezece state care au aderat în primul val la moneda unică. S-a stabilit ca în intervalul 1 ianuarie 1999-1 ianuarie 2002 euro să coexiste cu celelalte monede naţionale. În această perioadă însă, tranzacţiile la bursa de valori, cu acţiuni şi obligaţiuni guvernamentale se desfăşoară doar în euro, valoarea tranzacţiilor de comerţ exterior ale statelor care au trecut la moneda unică se exprimă în euro, iar unele companii de mari dimensiuni îşi organizează contabilitatea în euro.

La puţin timp după lansarea oficială a monedei unice, cursul acesteia faţă de dolarul american a început să scadă. BCE nu a intervenit în primele luni ale anului 1999 pentru a stopa căderea cursului, ceea ce poate fi interpretat ca o acceptare a deprecierii euro pentru a stimula exporturile din Zona Euro către restul lumii. Poziţia oficială a BCE faţă de scăderea cursului euro a făcut referire la consolidarea generală a dolarului, pe fondul unei creşteri neaşteptat de puternice a economiei americane.

BCE este cea mai înaltă autoritate monetară din Zona Euro, reprezentând emitentul şi garantul monedei unice europene. Deciziile BCE în perioada următoare vor avea un rol decisiv în succesul sau eşecul euro. De altfel, deciziile de politică monetară nu afectează doar stabilitatea preţurilor, obiectivul principal al BCE, ci şi politicile economice şi economia europeană în ansamblu. Dincolo de incertitudinile existente în acest moment, este clar faptul că procesul integraţionist din Europa nu are şanse de a progresa în direcţia dorită, aceea a unei uniuni politice, în absenţa uniunii economice şi monetare.

Note:

1. Zorgbibe, Charles, *Construcţia europeană. Trecut, prezent, viitor*, Ed. Trei Bucureşti, 1998, pag.343.

Bibliografie:

1. Dănilă, Nicolae, *EURO, bipolarizarea monetară*, Ed. Economică, Bucureşti, 1999.
2. Ignat, Ion, *Uniunea Economică şi Monetară Europeană*,, Ed. Synposion, Iaşi, 1994.
3. McDonald, Frank; Dearden, Stephen, *European Economic Integration*, Longman, 1994
4. Somers, Frans, *European Community Economies*, Pitman Publishing, 1994
5. Zorgbibe, Charles, *Construcţia europeană. Trecut, prezent, viitor*, Ed. Trei Bucureşti, 1998.
6. *** *Documente de bază ale Comunităţii şi Uniunii Europene*, Ed. Polirom, Iaşi, 1999.
7. www.ecb.int
8. www.europa.eu.int

PREGĂTIREA, INSTRUIREA ŞI DEZVOLTAREA MANAGERIALĂ ÎN ŢĂRILE MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE

Norina POPOVICI

Importanţa educaţiei şi pregătirii vocaţionale

Ţările europene cu sistemele educaţionale generale şi vocaţionale vor avea un avantaj competitiv dezvoltându-se odată cu progresul integrării Vest Europene. Forţa de muncă bine instruită este productivă, motivată şi, lucrul cel mai important, capabilă să se acomodeze la schimbările de tehnologie şi introducerea de noi tehnologii.

La fel de important este şi managementul instruirii. Astfel, managerii instruiţi şi competenţi sunt capabili să ia decizii operaţionale în condiţii de risc şi incertitudine, să aleagă sistemele informaţionale, organizaţionale cele mai eficiente, să ofere inputuri corecte, să aplice criterii relevante în recrutarea personalului, să-şi controleze şi să-şi încurajeze subordonaţii mult mai eficient etc. Managerii prost instruiţi, în schimb, îşi demoralizează forţa de muncă, fac greşeli costisitoare şi nu sunt capabili să identifice oportunităţile oferite de mediu în momente ale activităţii.

Devine astfel clar că ignorarea instruirii industriale în orice naţiune europeană va conduce în mod sigur la plasarea afacerilor în dezavantaj atunci când vor fi puse în faţa competitorilor puternici din ţările rivale. Observăm modul în care este favorizată apariţia convergenţei practicilor de instruire ân cadrul naţiunilor europene, pe măsură ce companiile cu forţa de muncă cea mai prost instruită ajung în "perete", în timp ce metodele de instruire, recrutare şi dezvoltate a personalului, proprii firmelor de succes sunt copiate de alte companii.

Educaţia generală şi vocaţională

Tinerii din Europa sunt din ce în ce mai bine instruiţi. Conform cu Eurostat (serviciul statistic al Uniunii Europene), aproximativ 23% din populaţia UE este cuprinsă în programe de instruire. Studenţii iţi petrec mai mulţi ani în centre universitare şi colegii; astăzi, în jur de un sfert din studenţii europeni rămânând în procesul educaţional după vârsta de 19 ani.

Sistemele de educaţie şi instruire din UE sunt caracterizate prin diversitatea lor. Principalele diferenţe în abordările naţionale sunt:

- statutul oferit educaţiei şi instruirii vocaţionale în sistemul educaţional naţional;
- procedurile de asigurare a calităţii pentru atestarea competenţei individuale;
- finanţarea instruirii;
- relaţiile la locul de muncă dintre cei care au experimentat un proces de instruire şi educaţie vocaţional şi cei care au obţinut alte tipuri de calificate;
- educaţia generală este larg răspândită sau specializată.

O altă diferenţă importantă între abordările naţionale se datorează rolului educaţiei vocaţionale în interiorul sistemului şcolar. În unele ţări UE, o calitate obţinută în şcoală poate servi ca mijloc de intrare în educaţia înaltă pe exact aceleaşi baze ca un certificat "academic". De asemenea, educaţia vocaţională începe la o vârstă mai fragedă în unele ţări decât în rest. Observăm modul în care unele naţiuni menţin tradiţia prin care orice student (absolvent de liceu) care are un certificat de calificare are dreptul legal de a urma studii universitare, în timp ce alte ţări practică sistemul selecţiei prin colegii. Prima abordare produce clase mari cu randament scăzut, consecinţe care sunt acceptate ca normale şi inevitabile ale sistemului.

Titlurile academice

Datorită diversităţii titlurilor academice şi a calificărilor vocaţionale utilizate pentru nivele similare în cadrul diferitelor naţiuni UE, au loc o serie de confuzii. Astfel, termenul de "universitate" sau "nivel de grad" înseamnă lucruri diferite în ţări diferite. Anglia, de exemplu, are o îndelungată tradiţie a instituţiilor, altele decât universităţile, la nivel gradual. În Germania şi Olanda termenul de "şcoală înaltă" este utilizat în vederea unei universităţi tehnice. În Belgia, cursurile de nivel înalt sunt numite "grade legale" (care vor include majoritatea oamenilor de ştiinţă şi inginerilor), în timp ce programele bazate pe curriculum instituţional conduc către "grade ştiinţifice". Cursurile în economie, politică şi psihologie conduc în mod frecvent la obţinerea de grade ştiinţifice.

O forţă europeană în dezvoltare

Forţa de muncă a Europei se dezvoltă rapid. O consecinţă a acestui fapt este că masa forţei de muncă UE o vor constitui persoanele între 54 şi 65 ani, un grup care a beneficiat de o instruire minimă industrială şi are experienţa lungilor perioade de neangajare. Mai mult, prin pierderea timpului se ajunge la pierderea încrederii în sine atunci când ne confruntăm cu noile tehnologii.

Comisia Europeană a avertizat că patru din zece muncitori europeni necesită calificare universitară până la sfârşitul secolului, fapt care va afecta prospectele de încadrare a tinerilor. Iată câteva posibile consecinţe ale acestei situaţii iminente:

- va creşte efortul de antrenare al companiilor;
- se va produce o migraţie la scară largă a forţei de munci calificată peste frontierele naţionale;
- va creşte nivelul participării în cadrul forţei de muncă a femeilor şi minorităţilor etnice (instruite);
- răspândirea utilizării recompenselor în vederea descurajării angajaţilor cu înaltă calificare de a-şi schimba locul de muncă;
- tendinţa de a utiliza şi mai mult robotica şi alte metode de producţie complet automatizate.

Instruirea managerială europeană

Instruirea efectivă managerială se va construi în mod necesar pe educaţia de bază primită de manageri în cadrul şcolii şi colegiului. Deci, infrastructura educaţională din interiorul unei ţări este fundamentul solid pe care se va construi instruirea managerială de bună calitate. Apoi, calitatea şi extensia educaţiei manageriale ale unei ţări depinde de mixtura dintre intervenţia statului şi a sectorului privat în marile corporaţii.

Instruirea managerială afectează modul în care managerii definesc problemele, aleg strategiile şi determină domeniul în care se vor încadra opţiunile la momentul formulării planului. Ea influenţează structurile organizatorice ale întreprinderilor (numărul de nivele de autoritate, modelele de delegare, sistemele de control, etc.) precum şi atitudinea, creativitatea şi capacitatea fiecărui administrator. În schimb, aceşti factori determină nivelele de productivitate din cadrul afacerilor şi deci performanţele economice ale naţiunilor. Un fapt deosebit de important este acela că într-un interval scurt de timp, managerii europeni vor fi puternic angajaţi în servicii de aprovizionare şi mai puţin în cele de producţie. Este astfel esenţial că teoriile manageriale care au străbătut instruirea sa se reflectă în deciziile acestora şi se evită deciziile bazate complet pe experienţa acumulată în întreprinderile de producţie.

Marea Britanie

În concordanţă cu o serie de studii, companiile britanice se ocupă mult mai puţin de instruirea personalului decât o fac cele din Franţa sau Germania. Astfel, patru din cinci lucrători manuali şi trei din cinci lucrători nemanuali nu au primit nici o instruire de când şi-au încheiat studiile. Mai puţin de 25% din

managerii britanici posedă grade universitare, în comparaţie cu 60-65% în Franţa sau Germania.

Instruirea vocaţională în Marea Britanie este fragmentată şi incapabilă să vină în întâmpinarea cererilor datorate schimbărilor tehnologice rapide. Problemele majore includ lipsa certificatelor de standardizare în multe demenii de activitate, absenţa liantului şi coordonării între furnizorii de servicii de instruire şi perioadele scurte pe care le petrec indivizii în cadrul cursurilor. Abordarea britanică lasă instruirea industrială pieţei de forţă de muncă, fără o obligativitate legală din partea companiilor de a-şi instrui angajaţii. Instruirea vocaţională britanică tinde să fie specifică firmei sau industriei, forţând astfel individul către o firmă sau o ocupaţie particulară. Sistemul britanic a fost criticat de asemenea pentru focalizarea abilităţilor, ocupaţiilor şi industriilor fără viitor şi pentru inflexibilitatea şi rezistenţa generală relativ la schimbări. Slăbiciunea sistemului a dus la nevoia introducerii a unui cadru de educaţie vocaţională, care intenţionează să raţionalizeze şi consolideze sistemul, să determine standarde naţionale de competenţa ocupaţională şi să valideze calificările vocaţionale.

Educaţia generală

Sistemul britanic este puternic comprehensiv, cu toate că sectorul privat este influenţabil şi oferă o mare disproporţionalitate de intrare în sistemul educaţional superior. Universităţile britanice şi alte instituţii de educaţie superioară atrag un mare număr de studenţi străini. Aceştia sunt atraşi de:

- dorinţa de a-şi îmbunătăţi limba engleză (limba universală a afacerilor şi tehnologiei), în timp ce câştigă experienţă importantă şi utilă;
- marea diversitate a cursurilor disponibile în instituţiile britanice, şi
- taxele reduse în comparaţie cu alte ţări ale UE.

La nivelele cele mai reduse, oricum, sistemul educaţional britanic a trecut printr-o serie de probleme serioase, incluzând:

- mică proporţie de studenţi au intrat în cadrul educaţiei înalte, în comparaţie cu ţările competitoare;
- s-au atins nivele mai scăzute de cunoştinţe, în medie, în domeniile matematicii şi ştiinţei decât în majoritatea ţărilor puternic industrializate (Germania, Franţa, Japonia, SUA);
- lacune grave ale profesorilor în zone critice ale subiectelor, în special, matematică şi ştiinţă;
- slăbiciuni ale educaţiei de bază pentru o serie de directori.

Educaţia managerială

Abordările britanice ale managementului îţi au originile filosofice în practicile afacerilor americane şi implică o accentuare puternică a aspectelor abilităţilor personale ale administratorilor de companii. Cursurile scurte sunt populare şi un număr de companii foarte mari din Marea Britanie posedă propriile centre de instruire managerială. Probabil de aceea managerii din micile întreprinderi primesc mai puţine zile de instruire anual decât cei din ţările competitoare, ca Franţa şi Germania.

Studiul de afaceri este un subiect deosebit de popular în universităţile şi colegiile britanice şi mare parte din studenţi se pregătesc în domeniile contabilităţii sau alte calificări profesionale. Instruirea în vederea dobândirii unei profesiuni are o lungă şi prestigioasă istorie în această ţară, astfel un număr foarte mare de tineri apucă acest drum particular către o carieră managerială. Popularitatea calificărilor profesionale se datorează, probabil:

- orientării lor practice;
- capacităţii unei persoane calificate profesional de a aduce o contribuţie imediată muncii în firmă, fără a mai necesita o instruire extensivă;
- recunoaşterii lor largi în rândul angajaţilor, aceasta ducând ca o calificare profesională să însemne un bilet de intrare, care va fi bine plătit şi o slujbă interesantă.

Intervenţii ale Uniunii Europene

Comisia Europeană doreşte să stabilească un plan comun de instruire vocaţională, aplicabil tuturor ţărilor membre UE. Până acum, activităţile Comisiei s-au concentrat asupra a trei mari subiecte:

- burse de pregătire pentru ţări individuale prin Fundaţia Socială Europeană. De asemenea, o serie de studenţi au participat în cadrul programelor implementate (TEMPUS, PHARE, ERASMUS, COMETT etc.);
- stabilirea de agenţii şi baze de date pentru facilitarea dezvoltării instruirii vocaţionale. Acestea includ CEDEFOP, care conduce cercetarea în instruirea şi educaţia vocaţională europeană, precum şi HRTF a CSAD, care coordonează iniţiativele Uniunii în domeniul instruirii. CEDEFOP se concentrează, în particular, pe culegerea de informaţii despre calificarea vocaţională comparabilă în diferite ţări europene.;

- încercarea de a asigura recunoaşterea mutuală a calificărilor profesionale. Aceasta a fost realizată prin introducerea Diplomelor de Inalte Studii.

În condiţiile perioadei de trecere la economia de piaţă pentru România, succesul organizaţiei depinde în primul rând de capacitatea acesteia de a elabora politica, strategia şi tactica care să asigure adaptarea firmei la cerinţele mediului economic, tehnic, social, ecologic şi politic în care acţionează. În consecinţă, problematicii politicii, strategiei şi tacticii i se acordă o mare atenţie, insistându-se asupra metodologiei de fundamentare a acestora, aspecte mai puţin abordate în literatura de specialitate din ţara noastră.

Fireşte că strategia adecvată nu este suficientă pentru a asigura succesul organizaţiei. Trebuie dezvoltat un sistem organizatoric şi de antrenare care să asigure participarea personalului la realizarea obiectivelor. Organizaţia, înainte de toate, trebuie să se sprijine pe oameni, cărora este necesar să le capteze energia braţelor, a creierului şi a inimii. Succesle organizaţiei depind de măsura în care reuşeşte să mobilizeze energia braţelor, pentru ca oamenii să depună efortul fizic necesar realizării obiectivelor, energia creierului, pentru a stimula activitatea creativ-inovativă, şi energia inimii, pentru a dezvolta la toţi angajaţii ataşament faţă de organizaţie.

Având în vedere că, în ultima analiză, succesele şi insuccesele organizaţiei sunt generate de energiile umane, care pot fi inhibate sau risipite, ori, dimpotrivă, activate, mobilizate şi polarizate asupra obiectivelor, o importanţă deosebită se acordă problematicii factorului uman şi comportamentului organizaţional.

Bibliografie

1. G.A. Cole, *Management, Theory and Practice*, D.P. Publications Ltd., London, 1990.
2. V. Coste, *Managementul în afaceri*, Edit. Gaudeamus, Iaşi, 1994.
3. H.T. Graham şi R. Bennett, *Human Resources Management*, M+E Handbooks Series, 1995.
4. O. Nicolescu ş.a., *Management*, Edit. Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992.
5. M. Zaharia ş.a., *Management. Teorie şi aplicaţii*, Edit. Tehnică, 1993.

ROMÂNIA ŞI UNIUNEA EUROPEANĂ

Partea a IV-a

CATACOMBELE MODERNIZĂRII

Tiberiu BRĂILEAN

Asistăm azi la depăşirea unor vechi clişee şi mentalităţi, la instituirea unui nou regat al ideilor, la construirea unui model cultural policentric, o sinteză superioară între şcoala clasică şi cea modernă, o reunire a cantitativului cu calitativul, a naturalului cu artificialul, a subiectivului cu obiectivul, a echilibrului cu dezechilibrul, sinteteză menită să rezolve problemele complexe la Nord ca şi la Sud, la Apus ca şi la Răsărit. Produs al acestei sinteze dramatice şi jubilatorii, "omul global" pe cale să se nască în propria noastră fiinţă va trăi simultan în mai multe universuri sociale şi profesionale, imaginare şi psihologice, va avea o personalitate multiplă şi va evolua într-o lume cu geometrie variabilă, heterotropică. Un nou "uomo universale"?

Astfel, tradiţia şi modernitatea se regăseşte pe un nou plan, iar această evoluţie tinde să recupereze datele Revelaţiei, dincolo de "ştiinţele omului" şi avatarurile "hermeneuticilor reductivi", care ne-au îndepărtat atât de mult de Sursă, să reabiliteze religiosul şi simbolicul într-o nouă paradigmă, care abandonează "mitologia sleită, dar încă rezistentă a pozitivismelor universitare" (Th. Baconski). În mod firesc, acestea se epuizează, pe măsură ce lumea iese din inerţie. Înainte însă de a intra în acea "eterna zi a opta" despre care vorbeşte Berdiaev, înainte de a ne redobândi asemănarea cu "Marele Pescăruş" (J. Bach), se pare că parcurgem, în mod necesar, Apocalipsa noastră, a fiecăruia, descoperirea de sens, se pare că trebuie să traversăm oceanul acelei clipe de amar, de vid, în care până şi Iisus crezuse că Dumnezeu l-a părăsit ...

Din această evoluţie face parte şi noua *economie - lume* care ni se propune, anticipată încă din anii '70 în lucrările lui Immanuel Walerstein (*The Modern World System*) sau Fernand Braudel (*Le temps du Monde*), sub forma unei imense pieţe unice. Dar a gândi această problematică doar din perspectivă economică ar fi nu numai eronat, ci chiar periculos, un reducţionism şi un privilegiu de care economia nu poate beneficia în mod unilateral, chiar dacă ea ne apare uneori ca o chestiune de supravieţuire. Raţionalitatea economică face ca ceea ce pare pasager şi aleatoriu să devină necesar şi universal, impunându-şi principiile ordonatoare unei naturi debusolate. Aceasta nu justifică nicicum un aer triumfalist, căci raţiunea, deci inclusiv cea economică îşi are limitele ei structurale, dincolo de care doar morala se aventurează. Şi chiar dacă Albert

Otto Hirschman vorbea de "morala secretă a economistului", de la morala economică la economia morală e cale lungă. Raţionalitatea economică nu produce sfinţi.

Am, uneori, sentimentul că trăim sfârşitul unei civilizaţii. Parcă o noapte a timpurilor s-ar instala tăcut, înfiorat, plină de promisiuni şi potenţialităţi, anistorică şi transtemporală, în liniştea căreia s-au căutat, din nou, valorile autentice de care ne-am lepădat odată cu primatul ştiinţei, care nu a ştiut să construiască - cum spunea Malraux - nici un templu, nici un mormânt, înlocuind în mod cinic sufletul cu puterea, cunoaşterea cu ambiţia, pentru că nu a înţeles, de fapt, niciodată ce e acela un suflet. O civilizaţie care a înlocuit veşnicia cu progresul, amorala şi agnostica, nereuşind să cultive valorile supreme care justifică viaţa umană, cum sunt dragostea, moartea şi Dumnezeu. Ori, o oglindă care nu reflectă nimic nu mai e decât o bucată de sticlă. Valorile religioase absolute nu pot fi înlocuite cu valori profane, de absurd, sau de nihilism, şi iată cum noi idoli se prăbuşesc şi o speranţă tânără legitimează întoarcerea acasă. Nebunia catacombelor modernităţii o fi avut şi ea vreun scop, de a produce măcar ecouri ale Cuvântului şi a-l mărturisi pe Hristos indirect, intermediat de tot felul de născociri tehniciste. Dar, până la urmă, "fiecare civilizaţie se defineşte prin ceea ce acceptă să sacrifice" (Malraux), iar lumea aceasta nu poate fi învinsă decât prin sacrificiu, asumat, dedicat şi total, iar aceasta nu constituie drama, ci salvarea sa.

În procesul mondializării există patru aspecte esenţiale: unul economic, unul tehnic, unul cultural şi un al patrulea politic. Dar ele nu trebuie considerate separat, ci ca un sistem, ce tinde să constituie reţele şi să se bazeze pe ele. Nu suntem la primul proces de acest tip. Istoria respiră ritmic, incluzând alternativ perioade de globalizare şi altele de fragmentare. Celelalte mondializări din istorie, inventariate de Braudel, ar fi fost promovate de Fenicia antică, de Cartagina, Roma, Europa creştină, Islamul, Rusia, China şi India, dar cazul roman este considerat cel mai intereresant proiect "ecumenic". Este semnalată chiar o anumită continuitate în evoluţia acestor procese, tendinţa stimulată de progresul tehnic şi de instrumentele de comunicare. Ele modelează şi remodelează atât spaţiul geografic, cât şi cel politic, relaţiile centru-periferie, stabileşte şi restabileşte ierarhii, hegemonii.

Orice fenomen de mondializare poartă în sine o idee de reuşită, impune un model, are un centru şi un organism de impulsionare. În cazul globalizării capitaliste actuale, centrul e SUA, iar organismul de impulsionare - bursa. Există însă întotdeauna şi excluşi sau perdanţi, din păcate, aşa-numitele "popoare fără istorie", care au schimbat doar "pax romana" cu "pax americana", o pace sau o pacificare purtătoare de dominaţie şi impusă cel mai adesea prin război, dar o

pace care dă dreptul fiecăruia de a deveni cetăţean al lumii, aşa cum pe vremuri, Sfântul Apostol Pavel afirma răspicat: "Covism romanun sum". Şi câtă nevoie are omenirea actuală de un nou apostolat ...

Epoca modernă poate fi împărţită, aşa cum o face sociologul francez Corneliul Castoriadis (*Le monde morcelé)* în trei perioade distincte:

1. *Emergenţa (constituirea) civilizaţiei occidentale*, din sec. XII până la începutul sec. XVIII. Această perioadă s-ar caracteriza prin autoconstituirea protoburgheziei, construirea şi dezvoltarea de mari oraşe, revendicarea unui gen de autonomie politică, mergând de la drepturi comunitare până la autoguvernarea completă, procese însoţite de noi atitudini fizice, mentale, intelectuale, artistice, ce au condus la redescoperirea dreptului roman, a filosofilor greci, la pierderea treptată a caracterului sacru al tradiţiei şi autorităţii.

2. *Epoca critică: autonomie şi capitalism.* O răsturnare decisivă se produce în sec. XVIII, odată cu "Luminile" şi continuă până la cele două războaie mondiale din sec. XX. Proiectele de autonomie se radicalizează, atât în timp intelectual, cât şi social-politic, forme noi sunt create atât în plan politic, cât şi economic (proprietate, organizare) şi social (familie, educaţie etc.). Pentru prima oară în epoca creştină, filosofia rupe definitiv cu teologia. Munca salariată se generealizează, iar ştiinţa raţională invadează totul. Apare o nouă realitate social-economică: capitalismul, care nu este doar - cum spunea Marx, interminabila acumulare de dragul acumulării, ci transformarea implacabilă a condiţiilor şi mijloacelor acumulării, revoluţionarea perpetuă a producţiei, comerţului, finanţelor şi consumului, încarnarea unui nou imaginar social: expansiunea nelimitată a "stăpânirii raţionale", a cărei purtătoare prin excelenţă devine birocraţia tehnic-managerială.

Sunt 200 de ani supuşi Raţiunii. În accepţiunea sa capitalistă, sensul Raţiunii este cel de "putere de înţelegere, de judecată", *Verstand* la Kant şi Hegel, sau ceea ce Castoriada numeşte "logica ansamblist-identitară", *ce operează esenţialmente cu cuantificări*, în mod cantitavist şi conduce la fetişizarea creşterii ca scop în sine. Este acreditat postulatul că singurul obiect al economiei este de a produce cât mai multe efecte (*outputs*-uri) cu cât mai puţine mijloace (*inputs*-uri), ceea ce s-a numit eficienţă. Nimic nu ar trebui să stea în calea maximizării rezultatelor cu minimum de eforturi, nici natura fizică sau umană, nici tradiţia, nici alte valori. Tot ce nu pare a fi "productiv" este chemat în faţa tribunalului Raţiunii unde trebuie să-şi susţină dreptul la existenţă, iar judecata se face după criteriul expansiunii nelimitate a "stăpânirii raţionale".

Este afirmat dreptul şi posibilitatea fiecărei comunităţi şi fiecărui individ de a afla în sine şi proclama ca atare principiile care să-i ordoneze viaţa. Destul de repede, Raţiunea se transformă într-o dogmă mecanică şi uniformizantă, într-un sistem universal şi pretins exhaustiv. Raţionalismul şi raţionalizarea de tip capitalist căutând certitudini absolute, se prezintă drept fundamentul autosatisfăcător al activităţii umane, neavând nevoie de nimic altceva. Istoria este Raţiunea, iar Raţiunea se realizează în istoria umană, fie linear (Kant, Condorcet, Comte), fie dialectic (Hegel, Marx). Rezultatul final este victoria liberalismului, a capitalismului şi credinţa că puterea materială, tehnică este nu numai condiţia, dar şi cauza decisivă a fericirii umane, a emancipării promise, într-un viitor preconizat.

3. *Retragerea în conformism.* Orice sfârşit de epocă se caracterizează printr-o cădere în conformism, de data aceasta însoţită de emergenţa totalitarismului, de glisarea catastrofică spre forme aberante de societate (fascistă, comunistă) şi declinul întregii mitologii a Progresului, caracteristică epocii moderne. Putem considera, precum Jurgen Habermas, modernitatea ca pe un "proiect nedesăvârşit", ce a condus omenirea spre cele mai mari pericole, ca pe sfârşitul vieţii şi începutul supravieţuirii, după alţii.

Tendinţele contemporane sunt amalgamate în conceptul/sub denumirea de *postmodernism.* Potrivit lui Johann Arnason în (*The Imaginary Constitution of Modernity)* ar fi vorba de o realitate caracterizată prin:

1. Respingerea viziunii globale a istoriei ca progres sau eliberare. Aceasta conduce la un soi de agnosticism politic, sau chiar la amuzante "acrobaţii" în apărarea libertăţilor fundamentale, a democraţiei, drepturilor omului etc.
2. Respingerea ideii unei raţiuni uniforme şi universale. Ocultând tradiţia greco-occidentală a logosului şi raţiunii, ce punem în loc? Cum gândim? Ne este chiar indiferent? Diferitele abordări sunt echivalente?

Respingerea diferenţierii stricte a sferelor ştiinţifice şi culturale, care ar fi fondate, de fapt, pe un principiu unic. Se propune o abordare holistică, transdiciplinară, care unora li se pare confuză. Această unitate a sferelor cultural-ştiinţifice distincte era bine cunoscută în Atena şi vine mai de departe, vine din faptul că toate sferele încarnează, fiecare în maniera sa, acelaşi nucleu de semnificaţii imaginare al societăţii considerate. Riguros vorbind, această iluzorie şi arbitrară separare a sferelor, ca întreg spiritual ştiinţific modern dealtfel pleacă de la Hegel.

Odată cu postmodernismul ne aflăm în faţa unei colecţii de semiadevăruri pervertite în strategii de evadare dintr-o realitate pe care n-o înţelegem. În spatele apologeticii postmoderne se găseşte de fapt tot o simplă formă de raţionalizare, căutat sufosticală, dar care nu e - în esenţă - decât expresia conformismului de care vorbeam, dacă nu chiar a banalităţii. Toată vorbăria "la modă" despre pluralism şi respectul diferenţei conduce la un soi de glorificare a unui eclectism steril, la conformitate cu principiul indiferenţei, la evanescenţa conflictelor sociale şi politice, ca şi a spiritului critic autentic, la negarea modernismului fără a pune în loc ceva superior.

Cu toate acestea, postmodernismul a primit şi binecuvântarea filosofilor, ceea ce nu e o dovadă de spirit critic autentic, care implică detaşare şi o muncă de creaţie dincolo de factual, de evidenţă. Până vom avea aşa ceva rămânem în conformism, adică în deşertăciune.

Dezordinea este unul din cuvintele care pot caracteriza evoluţiile economice din ultima vreme: paradoxul e unul din conceptele caracteristice pentru gândirea economică actuală şi pentru cea ştiinţifică în general. Zi de zi simţim cum cineva ne trage preşul de sub picioare, astfel încât riscăm să rămînem suspendaţi deasupra unui vid care parcă ne cheamă, parcă ne aşteaptă. Valorile, conceptele şi obiectivele pe care încă le afişăm cu ostentaţie riscă să se prăbuşească în străfunduri, cădere însoţită de-o gravă mutilare şi pierdere de sens, o "basculare a lumii" (vezi Michel Beand, *Le Basculement du monde*, La Decouverte, Paris, 1997).

În realitate, parcurgem trei revoluţii simultane, trei mutaţii fundamentale, care-şi conjugă şi îşi multiplică reciproc efectele. În primul rând, avem de-a face cu o revoluţie economică globală. Ea a luat avânt în ultimul deceniu al secolului al XX-lea şi se caracterizează, în principal, printr-o dispariţie accelerată a frontierelor, o descătuşare a forţelor pieţei la nivel planetar şi un recul al statelor-naţiune în calitate de diriguitori ai politicilor economice, de regulatori ai marilor mişcări şi tendinţe. Globalizarea a eliberat duhul (geniul) pieţei din sticla în care fusese închis în urma mai multor "întâmplări" din secolul trecut, aducând cu sine promisiuni, dar şi ameninţări de neimaginat până de curând (eroziunea politicului, deriva spiritului comunitar, emergenţa speculaţiei financiare şi creşterea forţei banului, creşterea vitezei limită în economie, mai multă inovaţie şi creativitate, descoperiri ştiinţifice uluitoare ş.a.m.d.).

O a doua revoluţie este cea informatică, sau numerică. Cuvântul *informatică* a fost utilizat pentru întâia dată în 1962 de către Philippe Dreyfzs, fiind un compus din alte două cuvinte: *informaţie* şi *automatică*. El desemnează ştiinţa pe care se bazează noua tehnologie (*computer science*). Principalele sale efecte abia încep să se facă simţite, dar ele anunţă un proces gigantic, ce ne va

marca în mod fundamental existenţa. În profunzime, chiar raportul nostru cu spaţiul şi cu timpul va fi modificat. Încet-încet, ele îşi vor vădi relativitatea, în sensul că vor fi abolite în profitul unei singure dimensiuni, spaţiotemporalitatea, sau instantaneitatea virtuală. Triumful numericului, al Internetului, al cyberspaţiului face să apară sub ochii noştri un al şaselea continent, un tărâm virtual, guvernat de instantaneitate. Spre acest continent deteritorializat emigrează astăzi mai toate activităţile umane: comerţ, finanţe, comunicaţii, cultură, artă etc.,într-o dezordine redutabilă şi într-un ritm ce se accelerează pe măsura progresului tehnologic. Dar acest continent numeric e o "junglă" plină de riscuri, în faţa cărora chiar elitele cele mai avangardiste se simt descumpănite, măcar pentru faptul că toate vechile reguli internaţionale, convenţii, coduri etc., devin caduce, se dizolvă continuu într-o ectoplasmă planetară, un non-loc magic în care deja cei mai puternici îşi instalează imperiul.

A treia revoluţie este cea genetică, promovată pe suportul biotehnologiilor şi guvernată mai curând de legile pieţei decât de cele ale bioeticii. Ori, aici întrebările sunt şi mai tulburătoare. Perspectiva clonării umane nu reinventează sclavajul, măcar la nivelul categoriilor sale mentale? Genetica nu ne aduce în faţă un nou rasism? Biotehnologiile nu favorizează deja un nou colonialism? O teribilă cursă a genelor s-a declanşat, într-adevăr, în toată lumea, cu participarea unor mari companii care încearcă să-şi împartă rapid acest nou *eldorado* genetic, încadrându-l cu bariere juridice, peceţi comerciale etc. Ţările dependente încep să înţeleagă noua ameninţare: de data aceasta nu mai sunt vizate materiile lor prime, ci patrimoniul lor genetic.

Putem aşadar, presupune care sunt promisiunile şi pericolele celor trei revoluţii amintite. Avem de-a face, în primul rând, cu o fragmentare a gândirii. Economiştii studiază fenomenul globalizării şi eventualele sale reglementări, dar se avântă rareori, cu mijloacele lor conceptuale, pe teritoriul biotehnologiilor. La rândul lor, geneticienii şi reprezentanţii bioeticii nu au întotdeauna competenţele şi nici audienţa pentru a se pronunţa în privinţa liberalizării economice sau a uraganelor simbolice induse de revoluţia informatică. În ce-i priveşte, informaticienii au destule de făcut cu propriile cercetări pentru a se preocupa de dominaţia pieţei, sau de avansul biotehnologiilor.

Geografia fiecăreia din aceste noi teorii e fascinantă în sine, dar ar trebui să vedem ce au ele în comun, această fărâmiţare şi compartimentare a ideilor, această ignoranţă ... neputând aduce nimic bun. De ce? Pentru că cele trei revoluţii surori formează deja un sistem şi e cel puţin frivol să le mai considerăm separate. Problemele principale, riscurile imediate şi adevăratele subiecte de nelinişte sunt legate de interacţiunea celor trei revoluţii, de interferenţa necontrolată a consecinţelor lor, de accelerarea evoluţiilor pe care

fiecare o induce asupra celorlalte şi de logica financiară care pare să le domine. Piaţa nu este periculoasă în sine, dar poate deveni dacă-şi aplică devastator logica unor domenii cum este cel al biotehnologiilor, dincolo de orice norme morale sau reglementări de natură politică.

Astfel spus, prejudecata economică antrenează prejudecata genetică şi invers. Aceste interdeterminări şi amploarea schimbărilor în curs fac mai mult decât necesară o abordare transdiciplinară, care e - cum spunea Basarab Nicolescu - "o nouă cale iniţiatică ce integrează fundamentele vechilor tradiţii ezoterice şi ale ştiinţei contemporane, reînnoindu-le limbajul, o cale vizionară şi operativă ce atinge inima conştiinţelor". Fără această abordare, lăsăm să triumfe nu atât "modernitatea", cât regresiunea istorică pe care ea o disimulează. Triumful tehnoştiinţei conţine mai multe arhaisme decât ne imaginăm. Căci istoria, chiar cea a ştiinţei, nu avansează cu maiestatea unui fluviu ci, uneori, cu intermitenţele unui havuz, sau cu ropotele unei cascade. Sinuoasă şi uneori răscolitoare, ea se desfăşoară şi se repliază ca un evantai, având în plus, cum spunea Hegel, şiretenia sa, iar dezordinea evoluţiilor contemporane poate trimite omenirea înapoi în haos.

Epoca noastră este epoca democraţiilor liberale, în care mai totul se bazează pe autonomia economică, juridică, politică a individului. În democraţiile avansate, legile, începând cu legea fundamentală, sunt construite în respectul individului, apărându-l pe acesta, apărându-i proprietatea şi libertăţile împotriva statului, împotriva oricăror ingerinţe din afară. Nu statul, ci omul se află în centrul sistemului. Dominantă este doctrina neoliberală, Pierre Bourdieu concepe neoliberalismul ca pe un program de distrugere a structurilor colective şi de promovare a unei ordini noi, fondate pe cultul "individului singur, dar liber". De fapt, nu văd în ce constă noutatea, pentru că aceasta e chiar ordinea naturală, ordinea divină în care omul reprezintă măsura tuturor lucrurilor, un microcosm integrat armonios marelui TOT, ordine guvernată de câteva legi (principii) esenţiale căci, aşa cum spunea Stephen W. Hawking, "poate exista numai un număr mic de legi selfconsistente, care să ducă până la fiinţe complicate ca noi înşine, capabile să pună întrebarea care este natura lui Dumnezeu" (în *Visul lui Einstein şi alte eseuri*, Humanitas, Bucureşti, 1997). Nici despre distrugerea structurilor colective nu cred că poate fi vorba, pentru că omul este prin definiţie o fiinţă socială, nu poate trăi fără Celălalt, unul şi altul exprimând, cum remarca Spinoza, acelaşi lucru, "substanţa absolută", dar fiecare într-un mod specific, propriu; diversitatea aceasta face şi ea farmecul lumii încântate, fără să-i afecteze însă unitatea.

Hegel a fost primul filosof ce a dezvoltat cu multă claritate conceptul de modernitate, caracterizată prin mariajul (ilegitim n.n.) dintre Raţiune şi

Realitate. Pentru el, prezentul nu reprezintă altceva decât suma încercărilor succesive ale Raţiunii. Dar nu mai suntem în modernitate, realitatea se descoperă tot mai complexă, iar raţionalismul nu mai explică mare lucru, dacă a explicat vreodată ceva. Oricum, transformarea de către revoluţionarii francezi ai bisericilor în "temple ale raţiunii" dă măsura întregii aberaţii cartheziene.

Intrarea în ceea ce s-a numit "postmodernitate" se caracterizează, printre altele, şi prin epuizarea şi dispariţia marilor "discursuri de legitimitate" cum le numeşte Jean François Lyotard, în special a discursului religios şi a celui politic. Asistăm astfel la disoluţia a însăşi forţelor pe care s-a clădit modernitatea clasică şi nu se vede încă în contururi clare nici avangarda noilor întemeieri. Postmodernismul reprezintă pentru cultură în general ceea ce reprezintă neoliberalismul pentru economie.

Calea spre o nouă ştiinţă trece, cu necesitate mi se pare, prin teoria haosului, prin exploatarea misterului dezordinii, iregularităţilor naturii, discontinuităţilor timpului, zgomotului ca muzică, turbulenţelor climaterice, a mării în furtună, aritmicităţii bătăilor inimii, apariţiei şi dispariţiei speciilor, căderii stelelor şi dansului norilor, sau aspectului iregulat al circumvoluţiunilor creierului. Ei bine, există o ordine surprinzătoare în sânul acestui haos ce se manifestă în inima umană ca centru al universului şi această ordine impune un nou tip de analiză. Acolo unde începe haosul ştiinţa clasică îşi epuizează resursele (James Gleick).

Însăşi logica noastră explicativă nu-şi poate îndeplini funcţiunea decât operând, în egală măsură, cu conceptul de ordine şi cu cel de dezordine, cu cel de plin şi cu cel de vid, cu simetria şi cu asimetria. Altminteri, universul nu se lasă explicat, nici existenţa umană ca "recapitulare a Universului" (Culianu), nici Viaţa în general, viaţa cosmică, încifrată şi vrăjită.

Pentru a descifra şi descânta lumea, pentru a o face inteligibilă şi semnificativă, calea spre o nouă ştiinţă trebuie să treacă, de asemenea, prin ceea ce unii numesc "religia ştiinţei", trecând dincolo de "ceasul al noulea, acel ceas de vid în care Iisus crezuse, înşelându-se, că Dumnezeu la părăsit" (Th. Bakonschi). Religia poate oferi ştiinţei sistemul referenţial necesar şi sensul deplinei libertăţi întru Adevăr, salvând-o astfel de la nevoinţele slujirii unor sensuri precare.

Astfel, ne putem regăsi "unitatea de fiinţare" (Leibnitz), monada, reprezentând lumea întreagă infinit repliată în interior. Principiu al tuturor lucrurilor, monada e embrionul fiinţei spirituale, care deschide drumul către conştiinţă.

Din spaţiul abstract al memoriei, *dzada* religie-ştiinţă poate redeveni monada, oglindă a universului, a divinităţii, ce ascultă aceeaşi voce şi reflectă

aceeaşi slavă. Vom şti să găsim piatra filosofală care să împlinească minunea prin care doi redevin Unu?

O prăpastie se lărgeşte între mintea şi inima noastră, iar conştientizarea acestei divizări o face tot mai dureroasă. Privim ceţos îndărăt uneori, dar nu mai regăsim unitatea pierdută. T.S. Eliot vorbea despre o "sensibilitate dezbinată", instalată în sec. XVII şi care încă ne marchează grav existenţa. Nu ne mai înţelegem sentimentele, iar inima nu mai ascultă de gând. "Dumnezeu ţi-a dat inimă ca să iubeşti şi minte ca să gândeşti; nu lucra împotriva lui Dumnezeu gândind cu inima şi iubind cu mintea" (Coran). Îmbătaţi cu cuvinte, am uitat Cuvântul.

Retragerea din Cuvânt este, într-adevăr, ispita care a asediat ştiinţa ultimelor secole. Astfel am devenit "fii ai îndoielii", rătăciţi în înţelesurile deşarte ale lumii. Misterul Tradiţiei nu s-a mai împărtăşit prin tradiţia misterului "superbia" raţiunii conducându-ne către iluzia deşartă a propriei slave. "E adevărat că misterul nu e comod, te nelinişteşte. Dar dacă misterul ar fi absent, neliniştea metafizică a cunoaşterii ar dispărea şi omul ar deveni mineral" (P.Ţuţea).

Suntem pacienţii modernităţii iluministe care a creat o ştiinţă pe cât de precară pe atât de orgolioasă, a stimulat o cunoaştere "în oglindă", deformată şi pervertită, sau chiar o formă de agnosticism antropocentric. Iluminismul triumfalist a rănit altitudinea şi rafinamentul unei gândiri ce respiră prin sensibilitate, ne-a umbrit adevărul, întreptându-ne spre o lumină simplă, exterioară. "Lucrările se destramă, centrul se clatină; doar anarhia se dezlănţuie în lume" (Yeats).

În cel mai bun caz, destinul raţionalităţii este paradoxal. Istovindu-se în cultul metodei, amnezici, ştiinţificii au pierdut obiectul, sensul cercetării şi semnificaţia cunoaşterii ca "sălăşluire-în" (*Indwelling*). Miturile cartheziene au umplut lumea de falsuri intelectuale şi de artefacte "spectaculoase", eludând nu numai o întreagă tradiţie sacră, dar şi ontologia construită din presupoziţiile nonseparabalităţii elementelor constitutive ale lumii şi inefabilul miracol al Revelaţiei, ce sculptează în Duh, la infinit, matrici perfecte. Am uitat să ne pipăim din când în când limitele gândirii şi să ne înălţăm inimile către Sursă.

O altă prăpastie s-a deschis mult în ultimele secole, în mod analog celei dintre minte şi inimă, între ştiinţă şi religie, pierzându-se unitatea lor cofondatoare. Tendinţa accentuată a fost de a confunda Ştiinţa, imuabilă şi unitară în principiile sale, cu ştiinţele, mereu schimbătoare şi capricioase. Acum este necesară o nouă sinteză, îmbrăţişând în câteva legi imuabile "descoperirile" dobândite şi cunoştinţele fragmentare acumulate.

Această sinteză a existat în sanctuarele antchităţii, multe manuscrise şi simboluri s-au păstrat şi s-au transmis prin Pitagora, Platon, Aristotel, Plinius, Titus Livius, documente ale Şcolii din Alexandria, scrieri ale sfinţilor părinţi etc. Din păcate, puţini mai au cheia necesară descifrării şi înţelegerii. Răscolirea acestei ştiinţe a antichităţii, pătrunderea în templele ei face să radieze din nou o civilizaţie uimitoare. Dar nu aceasta ne-am propus aici, ci, mai curând, reliefarea faptului că ştiinţa veche este ştiinţa invizibilului, a esotericului, în timp ce ştiinţa vizibilului, a exitericului, dar că ambele sunt aspecte ale aceleeaşi realităţi.

Principala metodă a acestei ştiinţe sacre este analogia, care nu înseamnă nici deducţie, nici inducţie, ci reunirea lor. "Ce e deasupra este la fel cu ce e dedesubt; iar ce este dedesupt e la fel cu ce e deasupra, pentru a împlini miracolul unui singur lucru" (Hermes Trismegistul).

Cantonate strict în domeniul realităţii sensibile, parcelând adevărul, ştiinţele actuale nu se mai ocupă de studiul cauzelor prime, sau al principiilor care guvernează o infinitate de fapte. Am uitat tri-unitatea, limbajul numerelor, al semnelor, geometria calitativă, legile ciclicităţii şi ale vieţii universale. Câteva mituri şi rituri subzistă, dar nimeni nu le mai înţelege.

"Cunoaştem cu mult mai puţin decât credem că ştim. Apoi ridicăm un colţ al ştiinţei vii, scotocim prin mii de cărţi, acumulăm munţi de cunoştinţe despre toate tradiţiile religioase, literare sau ştiinţifice. Din reunirea celor mai diverse scrieri ne formăm idei pe care le credem originale. Adunăm pulberea mormintelor pentru a ne ridica prima noastră construcţie copilărească. Ne hrănim cu ideile altora şi nu trăim încă prin noi înşine" (Papus).

Există, aşadar, o ştiinţă sacră ce domină ştiinţele profane, precede şi creează istoria manifestă, deţine cheile porţii misterioase către lumea invizibilă, o ştiinţă reală aflată dincolo de domeniul ştiinţelor exacte, o ştiinţă sintetică. Ea se cere redescoperită, ştiinţele nefiind capabile de o asemenea sinteză superioară. Studiul generalului a fost abandonat în favoarea unor visători, savanţii ocupându-se de particular, de detaliu. Dar este tot mai evidentă absenţa verigilor de legătură dintre domeniile cunoaşterii. De aceea, transdisciplinaritatea apare ca "o nouă cale iniţiatică ce integrează fundamentele vechilor tradiţii esoterice şi ale ştiinţei contemporane, reînnoindu-le limbajul, o cale vizionară şi operativă (...). Creând punţi între ştiinţele exacte şi ştiinţele umane, între ştiinţă şi Tradiţie, între gândirea ştiinţifică şi gândirea simbolică, între ştiinţă şi fiinţă, Transdisciplinaritatea nu încetează să tindă spre unitatea cunoaşterii, prin parcurgerea obligatorie a autocunoaşterii" (Michel Camus).

Toţi marii oameni de ştiinţă afirmă că simpla cercetare a vizibilului nu este suficientă şi că doar invizibilul cuprinde adevărurile cele mai înalte. Viitoarea sinteză va reuni fenomenul şi numenul, va reconcilia profunzimea vechilor

concepții cu rectitudinea și puterea practicii moderne. Există astăzi mulți oameni care intuiesc măcar unitatea științelor și religiilor, dincolo de toate fanatismele și fundamentalismele, care proclamă Unitatea științei în echilibrul care rezultă din analogia contrariilor. Pentru ei, știința și credința nu sunt decât două concepții diferite ale unicului și veșnicului Adevăr.

CONSIDERAŢII PRIVIND GLOBALIZAREA PIEŢELOR FINANCIARE

Sorin BURNETE

I.Globalizarea – consecinţă mai degrabă decât obiectiv

Într-o lucrare recentă, intitulată "Globalization", Zygmunt Bauman consideră globalizarea nici mai mult nici mai puţin decât un alt nume pentru ceea ce unii numesc "noua dezordine mondială" (Gardels)[1]. Această asociere – care poate să pară dacă nu nefericită în orice caz forţată – nu este lipsită de temei. Bauman o susţine prin 2 argumente cu care este greu să nu fim de acord:

(1) Globalizarea ca fenomen social-economic, cultural, financiar şi chiar politic se manifestă într-o perioadă în care "marea schismă" dintre estul comunist şi occidentul capitalist a trecut, astfel încât "lumea nu ne mai apare ca o totalitate, ci mai degrabă ca un câmp de forţe împrăştiate, disparate, coagulându-se în locuri greu de prevăzut şi acumulând o tensiune pe care nimeni nu ştie cum s-o stăpânească"[2]. Evenimentele majore din lumea de astăzi – am adăuga noi – între care de menţionat sunt ascensiunea fundamentalismului islamic şi criza iugoslavă confirmă pe deplin această stare de fapt.

(2) Conceptul de "globalizare" este opus celui de "universalizare" care porneşte de la necesitatea de "a face ordine", de "a întrona ordinea universală". Termenul de globalizare – susţine Bauman – "se referă în primul rând la efectele globale, în proporţie covârşitoare neintenţionate şi neprevăzute, mai curând decât la iniţiativele şi întreprinderile globale. Globalizarea nu este ceea ce noi toţi sau măcar cei înzestraţi sau mai întreprinzători dintre noi vrem sau sperăm să facem. Este ceea ce ni se întâmplă tuturor"[3]. Sau – cum spune Nathan Gardels, redactor şef al publicaţiei trimestriale "New Perspectives Quarterly" – "globalizarea este mai puţin un slogan al comercianţilor, cât o realitate actuală"[4].

II. Raportul dintre statul-naţiune şi statul-regiune. Distribuirea capitalului social.

Dincolo de fatalismul acestor idei, sub raport epistemologic există o serie de explicaţii ale fenomenului globalizării, explicaţii care, fără a contrazice aparenţa de haos pe care o produce fenomenul, îi surprinde totuşi caracterul obiectiv. Una din explicaţii se referă la procesul erodării continue a statului-

naţiune în favoarea statului-regiune, sub impactul forţelor transnaţionale. "Statele-regiune – comentează Keinichi Ohmae, părintele managementului japonez – sunt foarte diferite de statele-naţiune. Acestea din urmă îşi păstrează industriile deoarece cred că este responsabilitatea guvernului să protejeze industria autohtonă. Statele-regiune nu îşi pun astfel de probleme câtă vreme banii – adică investiţiile şi corporaţiile – continuă să sosească. Pieţele de capital, corporaţiile internaţionale, comunicaţiile şi consumatorii informaţi ajută la disciplinarea guvernelor atotputernice. Situaţia seamănă cu o tabelă de marcaj: dacă guvernele sunt performante, investiţiile nu vor întârzia să apară. Dacă nu, pieţele de capital, corporaţiile şi consumatorii vor face stânga-mprejur"[5]. Cât adevăr – am spune noi românii – se află în aceste cuvinte. "De obicei – spune Ohmae – guvernele se simt obligate să găsească soluţii pentru problemele interne. Însă pentru cine crede în piaţa globală, nelimitată, soluţia la problemele interne ale ţării ar putea veni din afara economiei sale"[6].

Abordarea lui Ohmae pune în dreptul politicilor tradiţionale un mare semn de întrebare. Sau, mai bine zis, pune sub semnul întrebării eficienţa acestora. Mergând pe aceeaşi idee, Francis Fukuyama susţine că "cei care continuă să considere statul un refugiu al identităţii naţionale şi culturale rămân prizonierii concepţiei desuete după care politica industrială sau oricare altă politică de stat este cea mai nimerită metodă de a identifica modelul dezvoltării. Dar – spune Fukuyama – o aceeaşi politică industrială poate da rezultate într-o societate şi duce la catastrofă în alta. Şi aceasta pentru că nu politica de stat, ci baza culturală este îndeobşte factorul determinant al succesului sau eşecului"[7]. Fukuyama ne propune astfel o mutare a centrului de greutate dinspre zona larg dezbătută a politicii de stat spre o zonă mai puţin sondată până acum, pe care el o numeşte "stratul intermediar al societăţii" şi pe care el o identifică cu "spaţiul cultural dintre individ şi stat".

Distribuirea capitalului social capătă astfel o importanţă mult mai mare în lumea de azi decât strategiile industriale, cu atât mai mult cu cât ea este foarte diferită de la ţară la ţară. În ţări ca Statele Unite, Germania ş.a. există organizaţii puternice (corporaţii-mamut, organizaţii neguvernamentale etc.) al căror rol în economia acestor ţări nu mai trebuie subliniat. În ţări cum sunt China, Singapore, Italia ş.a. aceste organizaţii au un rol mult mai mic. "Dinamismul economic italian este rodul micilor societăţi comerciale familiale (aspect pe care îl evidenţiază şi Michael Porter în "The Competitive Advantage of Nations"). Ca şi Taiwanul, Italia este o societate familist-etatistă. Multe din aceste diferenţe se datorează, în opinia lui Fukuyama, modului diferit şi împrejurărilor diferite în care a avut loc industrializarea. "În perioada industrialistă a primei jumătăţi a secolului XX, oţelul, produsele chimice şi automobilele aveau nevoie

de organizaţii foarte mari pentru producţia standardizată şi distribuţie. Economiile de scară erau vitale pentru dezvoltarea acestor industrii. În societăţi cum sunt cele din Asia de Sud-Est, condiţiile afirmării lor industriale în anii '70-'80 au fost diferite. Astăzi este evident că distribuţia capitalului social influenţează în mare măsură diviziunea muncii la nivel global. Este greu de spus cine se îmbogăţeşte de pe urma distribuirii capitalului social, pentru că tendinţa următorilor cincizeci de ani, favorizată de tehnologiile informaţionale, este descentralizarea şi organizarea lor la scară redusă. Într-adevăr, afacerile familiale chineze au numeroase avantaje în comparaţie cu corporaţiile-mamut japoneze în cazul unor produse de înaltă tehnologie, deoarece sunt mai flexibile şi pot răspunde mai rapid la semnalele pieţei. Declinul IBM demonstrează că perspectiva la scară largă nu este o garanţie a competitivităţii. În acelaşi timp, eclipsa în care a intrat Microsoft arată cât este de importantă abilitatea de a trece de la inovaţia restrânsă la producţia de masă"[8].

III. Separarea banilor de valoare

Alvin Toffler afirma cu câtva timp în urmă că "trăim într-o economie schizofrenică, un sistem care a pierdut contactul cu realitatea... Adeseori se pare - spune Toffler – că sistemul financiar mondial însuşi lunecă spre nebunie"[9].

Într-adevăr, poate în nici un alt domeniu globalizarea nu a produs efecte atât de halucinante ca în cel financiar. David Korten descrie astfel această schizofrenie desfăşurată la scară planetară: "În fiecare zi, între o jumătate de milion şi un milion de oameni se scoală atunci când zorii mijesc în partea lor de lume, îşi pun în funcţiune computerele şi părăsesc lumea reală a oamenilor, lucrurilor şi naţiunii, pentru a se antrena în cel mai profitabil joc pe computer din lume: jocul finanţelor. Pe măsură ce computerele intră în reţea, ei pătrund într-o lume a *ciberspaţiului*, construită din numere ce reprezintă bani şi guvernată de reguli complexe prin care aceştia pot fi convertiţi într-o varietate aparent infinită de forme, fiecare având riscuri caracteristice şi calităţi reproductive"[10].

Acum trei sute de ani, Colbert considera aurul chintesenţa averii, un simbol absolut al puterii economice. Astăzi, banii tind să devină o pură abstracţie. Cu toate că banii de hârtie continuă să circule, cea mai mare parte a tranzacţiilor monetar-financiare de pe pieţele lumii îmbracă forma unor transferuri electronice. "Sistemul financiar – susţine Korten – funcţionează tot mai mult ca o lume aparte, la o scară care micşorează de multe ori valoarea sectorului productiv al economiei mondiale...Joel Kurtzman, fostul redactor economic al cotidianului New York Times şi actualul redactor al publicaţiei "Harvard Business Review" estimează că pentru fiecare dolar care circulă în economia

mondială productivă, între 20 şi 50 de dolari circulă în cea pur financiară dar nimeni nu ştie cu precizie care sunt raporturile"[11]. Aceşti bani nu sunt asociaţi cu nici o valoare reală. Ei reflectă abilitatea sistemului de a spori la infinit cantitatea de bani care circulă în economia financiară, independent de vreo creştere a producţiei de bunuri şi servicii reale. Sporirea cantităţii de bani are loc fie prin crearea de datorii scriptice, fie prin multiplicarea valorii activelor. Sumele de bani astfel create pot să dispară la fel de bine cum au apărut fără a afecta economia reală. În octombrie 1987, investitorii de pe Wall Street au pierdut peste 1000 de miliarde de dolari în 2 luni. Este o sumă fabuloasă cu care s-ar putea asigura hrana întregii planete timp de 2 ani. În realitate – spune Korten – această mie de miliarde de dolari nu a putut hrăni lumea nici măcar pentru 5 minute, din simplul motiv că oamenii nu pot mânca bani. Ei mănâncă alimente. Prăbuşirea bursei de valori în sine nu a scăzut sau a crescut rezerva mondială de hrană nici măcar cu un bob de orez. Numai preţurile la care preţurile anumitor companii au putut fi cumpărate şi vândute s-au modificat"[12].

Trecerea de la economia "coşului de fum" cum o numeşte Alvin Toffler la economia simbolică duce la modificarea naturii avuţiei şi funcţiei banilor. "Desigur – arată Toffler – este improbabil ca banii, indiferent dacă sunt sub formă de metal sau hârtie (sau hârtie cu acoperire în metal) să dispară complet. Însă, lăsând la o parte holocaustul nuclear sau cataclismul tehnologic, banii electronici vor prolifera şi vor izgoni majoritatea alternativelor, tocmai deoarece combină schimburile şi contabilitatea în timp real, eliminând astfel multe dintre ineficienţele costisitoare care au însoţit sistemul financiar tradiţional"[13].

IV. Mobilitatea internaţională a capitalului

Aşa cum am arătat în secţiunile anterioare, cea mai semnificativă schimbare care a avut loc în economia mondială postbelică a fost apariţia economiei simbolice. Legat de acest eveniment, Peter Drucker afirmă chiar că economia simbolică (transferurile de capital, cursurile de schimb şi circulaţia creditului) s-a substituit economiei reale (fluxului de bunuri şi servicii). Aceste două economii par a funcţiona independent una de alta[14]. Începând din anii '70, tendinţele de liberalizare financiară la nivel internaţional s-au amplificat continuu, sub impulsul benficiilor pe care le aduc pieţele de capital. "Prin faptul că permit naţiunilor şi firmelor să împrumute bani în condiţii eficiente – se arată într-un studiu al FMI – pieţele deschise de capital pot furniza aceleaşi servicii peste frontierele naţionale ca cele pe care le furnizează în interiorul ţărilor, asigurând o utilizare mai eficientă a fondurilor de investiţii şi îmbunătăţind alocarea consumului în funcţie de factorul timp. Consumul intertemporal duce la creşterea bunăstării"[15].

În aceste condiţii, o primă problemă care se pune astăzi este în ce măsură, dincolo de beneficiile arătate şi care sunt incontestabile, mobilitatea internaţională a capitalului afectează suveranitatea statelor, adică în ce măsură acestea sunt împiedicate să-şi exercite rolul de regulator în cadrul economiilor naţionale. Este îndeobşte cunoscut că politicile economice ale guvernelor acţionează pe două paliere: la nivelul economiei monetare şi la nivelul economiei reale. În care din aceste zone este mai puternic resimţită influenţa mobilităţii capitalului? Răspunsul este: în ambele, dar mai puternic în cea de-a doua deşi aparent, ar trebui să fie invers. Întrucât banii pot fi transferaţi rapid peste frontierele naţionale, ca răspuns la apariţia unor plasamente mai avantajoase – variaţii ale ratei dobânzii sau cursului de schimb – capacitatea guvernelor de a controla politica economică, îndeosebi cea monetară, a fost pusă sub semnul întrebării.

Această concluzie nu este însă – după părerea multor analişti – întrutotul întemeiată. "Argumentul conform căruia mobilitatea capitalului subminează suveranitatea în economia naţională se bazează pe o analiză superficială a modului în care operează pieţele financiare globale, şi în special a modului în care se desfăşoară procesul formării creditelor pe piaţa eurodevizelor. Este destul de răspândită ideea că dezvoltarea europieţelor a subminat suveranitatea statelor-naţiune prin faptul că a restrâns controlul acestora asupra procesului creării creditului şi a transferat emisiunea de bani exclusiv în mâna băncilor. Este o falsă impresie, alimentată de necunoaşterea modului în care funcţionează europieţele. Analiştii demonstrează limpede acest lucru. "Nu numai că masa monetară internă nu este afectată de tranzacţiile ce au loc pe piaţa eurodevizelor dar europieţele sunt cele care se află în spatele pieţelor monetare naţionale şi depind de acestea în ce priveşte nivelul ratei dobânzii. Este indubitabil că în ultimă instanţă, autorităţile monetare centrale sunt cele care decid asupra europieţelor"[16].

În concluzie, puterea guvernelor de a controla variabilele şi instrumentele politicii monetare nu a fost diminuată (sau în orice caz nu într-o măsură semnificativă) de mişcările capitalului la nivel global, deşi nu poate fi negată o anumită amplificare a activităţilor speculative. Rolul statelor-naţiune s-a schimbat, dar el nu a fost eclipsat. În ce priveşte politica monetară, statele dispun de mijloace pentru combaterea inflaţiei şi influenţarea cursului de schimb. În schimb, mobilitatea capitalului pe plan internaţional a afectat capacitatea statelor naţionale de a influenţa fenomenele din economia reală, mai precis cele legate de exportul de bunuri şi servicii. Faptul că cursurile de schimb, cel puţin pe termen scurt sau mediu, nu mai depind atât de mult de volumul şi structura comerţului, cât mai ales de fluxurile de capital străin,

guvernele nu mai pot influenţa competitivitatea internaţională prin politici macroeconomice, aşa cum au putut s-o facă odinioară. Economia României constituie un exemplu ilustrativ în acest sens.

Cât de integrate sunt pieţele internaţionale de capital? Poate fi măsurat nivelul actual al mobilităţii internaţionale a capitalului? – iată o a doua problemă pe care o ridică globalizarea pieţelor financiare şi care nu este de loc uşoară. Metodele utilizate până în prezent au un grad înalt de incertitudine, iar rezultatele sunt de multe ori contradictorii. Testele care măsoară gradul de mobilitate prin compararea nivelului ratei nominale a dobânzii în interiorul ţărilor cu cea existentă în paradisele fiscale indică un grad înalt de mobilitate. Dimpotrivă, cele care utilizează corelaţia dintre ratele economiilor şi investiţiilor din diferite ţări indică un grad redus. Există şi metode alternative care folosesc de pildă, structura consumului la nivelul diferitelor ţări pentru a măsura mobilitatea capitalului. Cercetările au dus la unele concluzii interesante între care menţionăm: (1) mobilitatea capitalului între ţările industrializate a sporit de-a lungul timpului, dar ea este departe de a fi perfectă. (2) Nu există probe că măsurile adoptate de guverne privind controlul mişcărilor de capitaluri constituie o piedică serioasă în calea mobilităţii acestora. (3) Consecinţele în planul bunăstării ale mobilităţii capitalului sunt determinate de fluxurile nete de capital şi redistribuirea economiilor şi investiţiilor între ţări la nivel internaţional.

Note:

1. Nathan Gardels – *Schimbarea ordinii globale*, Ed. "Antet"
2. Zygmund Bauman – *Globalizarea şi efectele ei sociale*, Ed. "Antet"
3. Ibidem
4. Nathan Gardels – op.cit.
5. Ibidem
6. Ibidem
7. Ibidem
8. Ibidem
9. Alvin Toffler - *Spasmul economic*, Ed. "Antet"
10. David Korten – *Corporaţiile conduc lumea*, Ed. "Antet"
11. Ibidem
12. Ibidem
13. Alvin Toffler – *Powershift*, Ed. "Antet"
14. Mark Lewis, Robert Fitzgerald, Charles Harvey – *The Growth of Nations / Culture, Competitiveness and the Problem of Globalization*, Bristol Academic Press, 1996
15. Tamim Bayoumi, Ronald MacDonald – *Consumption, Income, and International Capital Market Integration*, IMF, Staff Papers, vol.42, no.3, sept.1995
16. M. Lewis, R.Fitzgerald, C.Harvey – op.cit.

RELAŢIILE COMERCIALE ALE ROMÂNIEI CU ŢĂRILE MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE

Claudia ONA

Progrese în perioada 1989-1998

Ca urmare a punerii în aplicare, începând cu 1 februarie 1993, a Acordului Interimar şi, apoi, a intrării în vigoare a Acordului European la 1 februarie 1995, relaţiile comerciale ale României cu Uniunea Europeană au înregistrat un anumit progres, după cum rezultă şi din datele tabelului următor:

Schimburile comerciale ale României cu Uniunea Europeană în perioada anilor 1989-1998 (în milioane dolari SUA)

Anii	Total Exp.+Imp.	Export FOB	Import CIF	Sold
1989	3130,0	2699,0	431,0	+2268,0
1990	2835,0	1670,0	1165,0	+505,0
1991	2814,0	1435,0	1379,0	+55,8
1992	3620,0	1938,0	2222,0	-824,0
1993	4664,0	1924,0	2740,5	-816,5
1994	5735,0	2734,0	3001,0	-266,1
1995	8664,0	3998,1	4665,9	-667,8
1996	9465,0	4262,0	5203,0	-941,2
1997	9632,0	4405,5	5226,5	821,0
1998	12181,0	5355,6	6825,5	-1469,9

Date ale Ministerului Comerţului, Buletin statistic nr. 12/1997 şi nr. 12/1998 publicat de Comisia Naţională pentru Statistică.

Perioada 1990-1992 s-a caracterizat printr-o evoluţie relativ nefavorabilă pentru România a relaţiilor comerciale cu ţările membre ale UE. Astfel, în timp ce importurile au avut o evoluţie oscilantă, cu unele creşteri în 1990 şi 1992, ca urmare a eliminării unor restricţii comerciale, dublându-se practic în 1992 faţă de 1989, exporturile au înregistrat o reducere continuă, situându-se în 1992 la mai puţin de jumătate în raport cu anul 1989. Ca urmare a acestui fapt, de la un sold activ al balanţei comerciale de 2,3 miliarde în 1989, soldul a devenit negativ, înregistrându-se în 1992 un deficit de 0,04 miliarde dolari. Sub aspectul

volumului valoric total al schimburilor noastre comerciale cu Uniunea Europeană, nivelul anului 1989 (an de criză) a fost atins şi uşor depăşit abia în anul 1992.

Anii 1993-1998 au înregistrat o creştere semnificativă (de peste 3 ori) a volumului total al schimburilor comerciale româno-comunitare, propulsând Uniunea Europeană, la distanţă, pe primul loc în comerţul nostru exterior.

În ceea ce priveşte *evoluţia exportului românesc* către Uniunea Europeană, datele arată o scădere în anii 1990 -1993 faţă de nivelul atins în 1989, o redresare în anul 1994, când a fost depăşit exportul din 1989 şi o puternică creştere a acestuia în anii 1995-1997, când s-a cifrat la peste 4 miliarde de dolari. În anul 1998 se constata o creştere a volumului operaţiilor de export către ţările Uniunii Europene cu 12,3% faţă de 1997.

Urmărind *importul românesc din Uniunea Europeană*, se observă că acesta a înregistrat o creştere permanentă în toţi anii de după 1989, fiind în anii 1996-1998 de peste 12 ori mai mare decât cel atins în 1989.

În ceea ce priveşte *balanţa comercială româno-comunitară*, dacă aceasta s-a soldat cu un mare excedent în anul 1989 (cca. 2,3 miliarde dolari SUA), care a scăzut puternic în anii 1990-1991, începând cu anul 1992, balanţa comercială s-a dezechilibrat, soldul negativ oscilând între cca. 266 milioane dolari (1994) şi peste 1,4 miliarde dolari SUA (1998).

O relansare economică de durată a României ar putea crea condiţiile nu numai pentru continuarea creşterii volumului total al schimburilor noastre comerciale cu Uniunea Europeană, ci şi pentru redresarea balanţei comerciale, printr-o mai bună gestionare a politicii noastre comerciale. cadrul juridic creat permite acest lucru, în condiţiile în care agenţii economici din România şi organele care gestionează relaţiile noastre comerciale externe şi instrumentarul de politici specifice economiei de piaţă vor şti să beneficieze de acest cadru şi să-l pună mai bine în valoare.

Evoluţia schimburilor noastre comerciale cu Uniunea Europeană în perioada 1990-1998 a condus la o creştere însemnată a ponderii acesteia în comerţul nostru exterior, după cum arată datele următoare:

Ponderea Uniunii Europene în exportul şi importul României în perioada 1990-199(%)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
În exportul României	33,9	36,9	35,2	48,2	48,2	53,2	55,6	56,8	64,5
În importul României	21,8	28,7	41,3	45,3	48,2	49,6	52,2	52,1	57,7

Sursa: Buletin statistic lunar nr. 12/1996, nr. 12/1997, 12/1998, Comisia Naţională

pentru statistică

Dacă în anul 1990 Uniunea Europeană deţinea cca 1/3 din exportul României şi numai 22% din importul ei, în 1998 ponderea acesteia în exportul nostru a fost de 64,5%, iar la import a fost de aproape 58%. Aşadar, în 1997-1998, România a derulat aproximativ 61% din volumul total al schimburilor sale comerciale cu Uniunea Europeană. Această tendinţă se va menţine şi în următorii ani în condiţiile în care se va realiza pe deplin zona de liber-schimb prevăzută de acordul de asociere şi, într-un viitor mai îndepărtat, aderarea României la UE.

Principalii parteneri

Dintre ţările membre ale Uniunii Europene care deţin o pondere mare şi foarte mare în comerţul nostru exterior, se remarcă Germania, care de mulţi ani s-a distanţat, ca pondere, pe primul loc în relaţiile noastre comerciale externe, urmată apoi de Italia, Franţa, Olanda şi Anglia. Celelalte ţări comunitare deţin ponderi mai mici în comerţul nostru exterior, aşa cum rezultă din datele prezentate mai jos.:

Comerţul exterior al României cu ţările membre ale Uniunii Europene în anul 1998
(în milioane de dolari)

	Exporturi FOB			Importuri CIF	
Ţări de destinaţie	1998 valoric	% din total	Ţări de proveniență	1998 valoric	% din total
Total export	8299,6	100,0	Total export	11821,0	100,0
UE	5355,6	64,5	UE	6825,5	57,5
Austria	249,2	4,6	Austria	347,4	5,1
Belgia	154,6	2,9	Belgia	214,8	3,1
Danemarca	22,7	0,4	Danemarca	69,7	1,0
Franţa	491,1	9,2	Franţa	815,1	11,0
Finlanda	10,7	0,2	Finlanda	47,6	0,7
Germania	1628,0	30,4	Germania	1063,3	30,2
Grecia	201,4	3,8	Grecia	204,7	3,0
Irlanda	6,5	0,1	Irlanda	34,7	0,5
Italia	1826,9	34,1	Italia	2057,8	30,1
Luxemburg	0,5	0,03	Luxemburg	11,8	0,2
Olanda	313,1	5,8	Olanda	277,7	4,1
Portugalia	16,6	0,3	Portugalia	15,3	0,3
Spania	84,3	1,6	Spania	121,3	1,8
Suedia	46,9	0,9	Suedia	147,7	2,2
Marea Britanie	302,8	5,7	Marea Britanie	396,6	5,8

Sursa: Buletinul statistic nr. 12-1998 - Comisia Naţională pentru Statistică

Structura schimburilor

În ce privește structura schimburilor comerciale româno-comunitare, aceasta reflectă situația încă precară a economiei românești. UE a devenit principalul partener comercial al României, reprezentând piața de desfacere pentru o treime din exporturile de produse industriale ale României.

În general, în *exportul* nostru spre țările comunitare predomină produse cu un grad relativ redus de prelucrare industrială și cu o pondere nu prea mare de valoare adăugată (în principal textile, îmbrăcăminte, încălțăminte, metale comune, materiale de construcție, unele produse chimice, unele produse ale industriei constructoare de mașini, produse agoalimentare etc.). cele mai bune performanțe de competitivitate le înregistrează materialele și produsele metalice, materialele de construcții, articolele de încălțăminte, iar cele mai slabe performanțe: mașinile și aparatele electrice, materialele plastice din cauciuc, hârtia și articolele din hârtie. produsele care utilizează în mod intensiv forța de muncă (tricotaje, confecții, mobilă, încălțăminte) reprezintă cel mai dinamic segment al exportului romînesc către UE, majorându-și ponderea la peste 50% în ultimii ani.

Evoluția exportului pe grupe de produse, în perioada 1999-2005, se preconizează că va înregistra următoarele transformări: creșterea redusă a ponderii industriei construcțiilor de mașini și metalurgică, creșterea, dar în valoare absolută, a exportului de produse textile și din piele, reducerea ponderii produselor semifabricate, creșterea sensibilă a exportului de mobilă.

La importul nostru din țările comunitare predomină produsele manufacturate cu un grad ridicat de prelucrare industrială (îndeosebi mașini, utilaje și alte echipamente industriale, mijloace de transport, produse chimice și medico-farmaceutice, instrumente de măsură și control, metale, produse alimentare și altele).

Există premise pentru îmbunătățirea, în continuare, a structurii schimburilor noastre comerciale cu țările comunitare, dar, pentru aceasta, trebuie ridicat substanțial gradul de competitivitate al produselor românești exportate spre aceste țări.

Alinierea la standardele internaționale și comunitare este o cerință obligatorie pentru orice țară candidată la aderare, dacă nu dorește să rămână la periferia Comunității, în principal ca piață de desfacere pentru produsele mai puțin performante ale țărilor comunitare.

TURISMUL ROMÂNESC DIN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Ioan COSMESCU

Un eveniment important în viaţa ţării noastre s-a derulat în anul 1993, la Bruxelles, când la 1 februarie a avut loc ceremonia semnării **Acordului European de Asociere a României la Comunităţile Europene**, document care a consacrat vocaţia europeană a României şi, pe bună dreptate, considerat o piatră de hotar pe drumul către integrarea României în noile structuri continentale.

Acordul de asociere la Comunităţile Europene înseamnă stabilirea unui cadru juridic care fixează pentru România (la fel ca şi pentru alte ţări asociate) un anumit regim perferenţial al schimburilor reciproce, care să îngăduie, în perspectivă, o cât mai mare apropiere economică şi comercială între părţi. Comunităţile Europene înseamnă, de fapt, în primul rând Uniunea Europeană, Comunitatea Economică a Cărbunelui şi Oţelului (CECO), Comunitatea Economică a Energiei Atomice (EURATOM) etc. În cadrul Uniunii Europene funcţionează însă şi alte organisme specifice, în domeniul agricol, vamal, turistic, ştiinţific etc. Acordul nu este doar comercial. Prin el, România se desprinde, practic, definitiv de o anumită sferă de influenţă. Dar, totodată, prin acest document România trebuie să împărtăşească aceleaşi valori europene.

În cadrul Acordului se arată că **turismul reprezintă un factor catalizator al relaţiilor dintre state, un instrument de integrare economico-socială internaţională**. Intensitatea acţiunii integratoare a turismului este determinată însă de: evoluţia economică, structura demografică, timpul liber disponibil, relaţiile politice internaţionale, evoluţia mijloacelor de transport şi de cazare, tehnologiile de comunicaţie, evoluţia activităţilor concurente de petrecere a timpului liber etc.

Integrarea turistică europeană, proces în curs de realizare, **are ca scop dezvoltarea turismului, concomitent cu protecţia mediului şi creşterea calităţii serviciilor**. În acest scop, direcţiile principale ale politicii turismului urmăresc îmbunătăţirea controlului vamal şi formalităţilor de frontieră; protecţia

mediului; îmbunătăţirea controlului traficului aerian; îmbunătăţirea pregătirii profesionale; creşterea calităţii serviciilor; creşterea rolului social al turismului.

Primul pas în realizarea integrării turistice europene l-a reprezentat integrarea în cadrul Uniunii Europene, prevăzută în anul 1993. Planul acţiunilor comunitare de realizare a integrării turismului prevede:

a) **măsuri generale** în contextul realizării Pieţei Unice: liberalizarea transporturilor aeriene, desfiinţarea barierelor fiscale, eliminarea vânzărilor de mărfuri duty-free, unificarea sistemului juridic care reglementează activitatea societăţilor comerciale, eliminarea obstacolelor în direcţia fuziunilor transnaţionale, libertatea stabilirii sediului şi a prestărilor de servicii, sistemul de recunoaştere reciprocă a calificării profesionale etc.
b) **măsuri specifice** rezultând din aplicarea politicilor comunitare: politica regională, protecţia consumatorilor, măsuri de dezvoltare în mediul rural, dezvoltarea culturală, protecţia mediului, educare şi formare.

Integrarea României în structurile turistice europene incumbă, pe de o parte **condiţiile legale specifice**, precum şi o serie de măsuri generale specifice, iar pe de altă parte, **sprijinul ferm şi efectiv** al Organizaţiei Mondiale a Turismului şi al altor organizaţii şi organisme internaţionale **pentru restructurarea turismului românesc**. Pentru aceasta s-ar cere:

A. **Crearea cadrului juridic şi instituţional** care să asigure condiţiile realizării **ajustării structurale a turismului românesc** sub acţiunea legilor specifice economiei de piaţă, prin:

- promulgarea Legii turismului;
- aplicarea corectă şi efectivă a legilor care reglementează activităţile specifice, încurajând investiţiile de capital, care definesc principiile cooperării cu firmele străine în domeniul turismului;
- exitinderea facilităţilor pentru investitorii străini (scutiri de taxe vamale, scutiri sau reduceri de plata impozitului pe profit etc.);
- crearea, în unele zone, a unor firme de management pentru îmbunătăţirea şi menţinerea infrastructurii existente şi altor activităţi turistice;
- îmbunătăţirea pregătirii profesionale a personalului din turism, inclusiv prin programe bilaterale cu instituţiile specializate din ţările vest-europene, cu sprijinul nemijlocit al OMT şi UE;
- întărirea şi extinderea funcţiilor şi activităţilor Comisiilor regionale şi speciale (Comisia turismului dunărean, Comisia Mării Negre, Comisia Europeană de Turism ş.a.);

- cunoaşterea şi aderarea la standardele internaţionale privind protecţia mediului;
- amenajarea teritoriului, sistematizarea şi zonarea în funcţie de cerinţele turismului şi ale protecţiei mediului înconjurător.

B. Sporirea sumelor alocate de UE drept sprijin reprezentând **asistenţă tehnică pentru îmbunătăţirea activităţii de turism** în următoarele domenii:

- crearea unei structuri instituţionale eficiente;
- îmbunătăţirea pregătirii forţei de muncă;
- dezvoltarea produsului turistic;
- promovarea, în ţările comunitare şi pe terţe pieţe, a ofertei turistice româneşti;
- achiziţionarea de echipament pentru informatizarea activităţii Autorităţii Naţionale a Turismului, a Institutului Naţional de Management şi Formare pentru Turism, a Institutului de cercetare pentru Turism şi a unor societăţi comerciale cu capital de stat sau privat.

C. **Implementarea "Strategiei privatizării societăţilor comerciale din turism"**, care presupune:

- asigurarea spirjinului experţilor UE în domeniul privatizării în aşa fel încât turismul să devină unul dintre primele sectoare ale economiei româneşti cu capital preponderent privat;
- corelarea acţiunii de privatizare cu programele elaborate de Fondul Proprietăţii de Stat şi Societăţile Financiare de Investiţii.

Înfăptuirea obiectivelor menţionate va presupune în paralel: **îmbunătăţirea protecţiei turismului** în calitate de consumator, atât prin realizarea unui cadru legislativ adecvat cât şi **prin măsuri directe, concrete; alinierea la măsurile adoptate de ţările membre ale Uniunii Europene** privind distribuirea largă în teritoriu a serviciilor turistice şi a infrastructurilor menite să le facă accesibile, la echilibrarea dotărilor şi, pe de altă parte, la diviziunea spaţialfuncţională a muncii şi la utilizarea raţională a forţei de muncă, în condiţiile disponibilizării unor însemnate contingente de salariaţi din sectoarele primar şi secundar; **înlăturarea restricţiilor impuse călătoriilor turistice** în şi din România; **încurajarea practicii unui turism ecologic** apropiat de natură şi integrat în ritmurile firesti ale străvechii civilizaţii rurale, prin alinierea la reglementările UE cu privire la cunoaşterea cererii acestui produs, creşterea transparenţei ofertei produsului "turism natural"; **dezvoltarea turistică pe baze ecologice**, în armonie cu mediul, pentru refacerea, protecţia şi conservarea mediului şi, respectiv, combaterea poluării din orice sursă; **dezvoltarea armonioasă a turismului românesc cu păstrarea trăsăturilor specifice ale zonei geografice**

şi istorice unice, aflate la graniţa dintre Orient şi Occident şi sprijinirea ideii cooperării multilaterale în domeniul turismului între ţările în tranziţie şi ţările cu turism avansat, între ţările primitoare şi cele emiţătoare de turişti pentru a evita gravele erori de planificare susceptibile să aibă consecinţe ecologice şi social-economice durabile; **implementarea unui sistem global de informaţii**, deschis, periodic şi organizat pe baza unui sistem de indicatori statistici unitari, care să fie cuprinşi într-un cadru de referinţă capabil să răspundă nevoilor statelor membre şi profesioniştilor; **finalizarea elaborării legislaţiei terenurilor**, a construcţiilor, a politicii fiscale şi de credit, pentru garantarea dreptului de proprietate, pentru crearea unui cadru legislativ şi financiar care să stimuleze pe potenţialii furnizori de servicii turistice şi investitori în sectorul terţiar, **susţinerea acţiunilor pilot ale UE** vizînd punerea în practică a inovaţiilor în materie **de eşalonare a vacanţelor; susţinerea măsurilor propuse de UE privind pregătirea profesională; dezvoltarea turismului social**, accesibil categoriilor de populaţie mai puţin favorizate: cu venituri scăzute, persoane în vârstă, handicapate, tineri sau familii cu un singur părinte, prin luarea în consideraţie a caracteristicilor acestor categorii de populaţie şi realizarea echipamentelor turistice utile promotorilor de astfel de forme de turism; **aderarea la acţiunile de promovare a turismului european** pe pieţele internaţionale prin crearea unei campanii "de volum", care se va desfăşura prin intermediul revistelor, ziarelor, televiziunii; **intervenţia statului în ţările cu economie de piaţă**, în viziunea românească, **ar trebui să fie minimă**; conturarea unei noi acţiuni - **turismul cultural** - pe linia deschisă de Anul European al Turismului (1990), facilitând cunoaşterea prin turism a mozaicului cultural european şi sensibilizarea autorităţilor naţionale, regionale şi locale în domeniul promovării multiculturale pe care turismul poate să o realizeze; **sprijinirea principalelor obiective strategice ale Reformei şi a restructurării turismului**, de către Organizaţia Mondială a Turismului, Uniunea Europeană şi alte organisme şi organizaţii.

Optimul fructificării posibilităţilor şi înlăturării dificultăţilor integrării economice europene prin turism este posibil însă numai în condiţii de pace rezonabile, stingând într-un viitor nu prea îndepărtat chiar şi limitatele "pâlpâieli locale de focuri", care, din păcate, par imposibil de evitat în zilele noastre. "**Turismul - un paşaport de pace!**", de mult cunoscuta chemare a Organizaţiei Mondiale a Turismului, exprimă succint această asociere a păcii cu turismul. Actualmente, sintagma "**Pacea - paşaport pentru turism!**" este în mod egal adevărată.

COOPERAREA ECONOMICĂ A ŢĂRILOR DIN BAZINUL MĂRII NEGRE

Virgil NICULA

Marea Neagră reuneşte astăzi naţiuni diferite care împărtăşesc speranţe, aspiraţii şi idealuri precum pacea, stabilitatea, înţelegerea reciprocă şi prosperitatea în regiunea lor şi în întreaga lume.

Marea Neagră reprezintă un rest din Blocul Pontic desprins din Marea Sarmatică, ce acoperea un spaţiu imens din Europa Centrală până la marginea Turkistanului actual în epoca terţiară şi în pliocen. Istoricul latin Strabon aminteşte că grecii antici numeau bazinul Mării Negre "Axenos" (inospitalier) din cauza frecventelor furtuni ce bântuiau în zonă.

Gheorghe I. Brătianu semnala că Bazinul Pontic ilustrează cel mai bine imaginea unei răscruci deschise tuturor influenţelor de centru ale traficului şi drumurilor între Europa şi Asia. Una din marile căi pleacă de pe malurile Mării Negre către Asia Centrală, din porturile Crimeei, de-a lungul Mării de Azov, urmând cursul Donului, se îndreaptă spre stepă către vărsarea Volgăi, trecând între Ural şi Caspică, pentru a se abate spre Turkistan şi a regăsi marginile misterioase ale Imperiului Chinezesc, articulându-se vechiului "drum al mătăsii". O altă cale nu mai puţin importantă pleca din Asia Centrală, traversa Podişul Iranian de la Tabriz la Trapezunt pe Marea Neagră. De ea se lega o altă reţea rutieră care unea litoralul pontic cu Golful Persic şi Siria.

La aceste mari rute se adaugă altele ce uneau nordul Continentului, malurile Balticii cu Pontul Euxin şi Constantinopol, urmând cursul Niprului şi al Burgului. O cale fluvială ce lega Orientul de Europa Centrală, a cărei importanţă a crescut în epoca modernă, a fost cea a cursului Dunării, regimul aplicat la vărsarea acestui fluviu în Marea Neagră constituind una din marile probleme europene. Singura cale maritimă ce ajunge la Marea Neagră este prin strâmtorile Bosfor, Dardanele, Marea Marmara dinspre Marea Mediterană şi Marea Egee.

Regiunile din jurul Mării Negre au furnizat din cele mai vechi timpuri produse naturale căutate în Orient şi Extremul Orient, în Nord şi Extremul Nord, ori pe piaţa mediteraneană. În antichitate ca şi în Evul Mediu, grâul, peştele, ceara şi sclavii din ţinuturile pontice găseau un bun plasament în comerţul Greciei şi Romei; la fel şi ceramica din epoca clasică, vinurile greceşti sau

postavurile italiene găseau cumpărători în coloniile negustoreşti de pe malurile Mării Negre. Economia Mării Negre era o economie complementară pentru puterile ce dominau zona Mării Negre, ceea ce şi explică interesul acestora pentru Bazinul Pontic.

Din timpuri străvechi, regiunea Mării Negre a fost un loc de răscruce pentru diferitele civilizaţii, de întretăiere a drumurilor dintre Asia şi Europa Centrală, în care au convieţuit numeroase naţionalităţi, culturi, activităţi comerciale şi religii. Acest proces nu a fost uşor, perioadelor de pace şi linişte urmându-le îndelungate conflicte şi războaie. Zona Mării Negre era bine cunoscută pentru relaţiile şi contactele sale comerciale dezvoltate. Este suficient a menţiona faimosul "drum al mătăsii" care lega ţările Europei şi Asiei.

S-a acumulat o valoroasă experienţă în materie de contacte între popoarele celor două continente, precum şi de convieţuire şi îmbogăţire reciprocă a diferitelor culturi, însă numai în ultimul deceniu al sec. al XX-lea, când a fost abolită atmosfera războiului rece, ţările din zona Mării Negre au fost capabile să întreprindă paşi semnificativi în această direcţie. Ele au putut să se reunească şi să decidă cum, într-o epocă a globalizării economiilor, elemente valoroase ca: proximitatea geografică, istoria comună, legăturile culturale şi interdependenţa economiilor lor naţionale ar putea fi eficient utilizate pentru avantaj reciproc şi prosperitate. Unul din cei mai mari istorici ai României, profesorul Gh. I. Brătianu, în celebra sa lucrare "Marea Neagră", arăta că "Acordurile regionale ce grupează ţări dintr-o arie geografică limitată, apropiate prin interese comune şi foarte adesea printr-o soartă comună ... este încă posibil să fie prelungite în trecut ... invitând la a condensa din istorie învăţăminte, înţelepciunea generală pentru prezent şi viitor."

Politica statului român nu putea să se dezintereseze de problema Mării Negre, de cea a strâmtorilor, de existenţa bazelor navale şi oceanice ce dominau spaţiul pontic. In lucrarea "Istoria gândirii economice", profesorul universitar Dan Popescu, arăta ca "argumente semnificative în această direcţie ne oferă timpul interbelic atât de frământat, atât de mult străbătut de declaraţii şi acte oficiale incorecte, impuse deseori nu cu forţa dreptului ci cu dreptul forţei, de pe poziţiile acestui drept". Concluziile desprinse de Dan Popescu referitoare la cooperarea economică sud-est europeană în condiţiile proiectării şi desfăşurării cu precădere a unor politici protecţioniste, dar şi cu deschideri de tip cooperativ se axează pe perioada interbelică care "a reprezentat paşi importanţi înainte în constituirea, consolidarea şi realizarea unor comunităţi de interese economice a ţărilor din bazinul Mării Negre; s-a progresat sensibil pe drumul unor noi înţelegeri şi acorduri şi al valorizării unor noi rute comerciale; din perspectiva posibilităţilor latente existente astfel, a complementarităţilor economice ce se

puteau împlini, ceea ce s-a făcut a reprezentat relativ puţin în raport cu ceea ce s-ar fi putut face; ca stat şi preocupări, România a militat în mod pronunţat în această direcţie, relevând interese şi ţeluri comune cu statele din bazinul Mării Negre; s-a dezvoltat o experienţă şi s-au constituit în bună parte premisele unei integrări regionale pe fondul complementarităţilor economice existente, integrare care abia astăzi prezintă condiţii superioare de realizare".

Ziua de *25* iunie 1992 a lansat procesul cunoscut astăzi în lume drept Cooperarea Economică a Mării Negre, CEMN devenind un simbol pentru un nou model de cooperare regională. Şefii de stat şi de guvern din 11 ţări: Albania, Armenia, Azerbaidjan, Bulgaria, Grecia, Georgia, Moldova, România, Rusia, Turcia şi Ucraina s-au reunit la Istanbul la invitaţia guvernului Turciei. Această reuniune a fost încununată cu succes prin semnarea documentului "Declaraţia Reuniunii la nivel înalt privind CEMN". CEMN se bazează pe principiile înscrise în Actul final de la Helsinki, în documentele continuatoare ale Conferinţei pentru Securitate şi Cooperare în Europa (OSCE) şi îndeosebi în Carta de la Paris pentru o nouă Europă, precum şi pe valori comune cum sunt: democraţia, drepturile omului şi libertăţile fundamentale, prosperitatea prin libertate economică şi dreptate socială şi securitatea egală pentru toate statele participante. Scopurile şi principiile stipulate în "Declaraţia Reuniunii la nivel înalt privind CEMN" sunt în deplină conformitate cu Carta Naţiunilor Unite.

In calitate de model unic şi dătător de speranţe, menit să consolideze interacţiunea şi armonia între state, CEMN va contribui neîndoielnic la făurirea unei viitoare zone economice la scară europeană şi va promova înţelegerea reciprocă, pacea şi securitatea în regiune. Unul din obiectivele esenţiale ale CEMN îl constituie acela de a asigura ca Marea Neagră să devină o mare a păcii, stabilităţii şi prosperităţii prin stimularea relaţiilor de prietenie şi bună vecinătate.

Nu mai puţin importantă este decizia şefilor de stat şi de guvern din iunie 1992, potrivit căreia cooperarea lor economică nu contravine obligaţiilor statelor şi nu afectează promovarea relaţiilor statelor participante cu terţe părţi, inclusiv organizaţii internaţionale precum Uniunea Europeană, ca şi cooperarea în cadrul iniţiativelor regionale. Declaraţia Comună adoptată la cea de-a doua întâlnire la nivel înalt a statelor participante la CEMN (desfăşurată la Bucureşti la 30 iunie 1995) a reafirmat principiile şi obiectivele Declaraţiei de la Istanbul şi a constatat că CEMN devine o componentă tot mai viabilă şi constructivă a eforturilor lor de a transforma Zona Mării Negre într-o regiune a prosperităţii, stabilităţii şi păcii. Totodată a fost prezentată concepţia României privind obiectivele extinderii şi aprofundării conlucrării dintre statele participante, ca o

componentă importantă a eforturilor de dezvoltare economico-socială, de integrare în structurile europene şi euro-atlantice.

Câteva date acum. Statele participante reprezintă o regiune cu o populaţie de aproximativ 330 milioane persoane şi cu un vast teritoriu diversificat din punct de vedere geografic, din abundenţă înzestrat cu resurse naturale cum ar fi gaze, petrol, cărbune, lemn, minereuri. Unele state posedă o bază industrială deosebit de dezvoltată, inclusiv tehnologie şi industrii miniere, sectoare agricole şi de procesare a produselor agricole.

Marea Neagră în sine devine tot mai mult un important mijloc de transport şi de comunicare şi constituie, prin tradiţie, o sursă pentru industrie, pescuit şi turism. In acelaşi timp, nu trebuiesc ignorate magnitudinea problemelor politice şi economice cu care se confruntă ţările din zonă, atât în context intern, cât şi internaţional. Recentele convulsii economice, împreună cu deschiderea de noi pieţe potenţiale au făcut dificilă atingerea unei stări de dezvoltare economică stabilă.

Majoritatea acestor ţări se află în tranziţie către crearea unei economii de piaţă şi a unor baze pentru creşterea economică şi socială de sine stătătoare. Industriile lor reclamă de urgenţă tehnologii moderne, o mai bună administraţie, eficienţă sporită, o reducere substanţială a costurilor de producţie şi mai multă flexibilitate astfel încât, în viitor, bunurile lor să poată concura cu succes pe pieţele internaţionale. Ţările participante simt lipsa unei infrastructuri moderne în domeniul transportului. Construirea de conducte, drumuri, autostrăzi, porturi şi alte facilităţi trebuie accelerate pentru a grăbi fuxul de pasageri, bunuri şi servicii. Multe dintre ele depind de resurse externe de energie. Statele consideră CEMN drept un forum adecvat pentru introducerea sau extinderea activităţii comune în regiune şi stimularea cooperării bilaterale şi multilaterale în domeniile economiei, tehnologiei, mediului ambiant, protecţiei sociale, precum şi pentru promovarea relaţiilor comerciale.

Activităţile CEMN includ, printre altele: comerţul şi cooperarea industrială, ştiinţa şi tehnologia, comunicaţiile şi transportul, informatica, standardizarea şi omologarea produselor, energia, mineritul şi procesarea materiilor prime minerale, turismul, agricultura şi agroindustria, protecţia veterinară şi sanitară, ocrotirea sănătăţii. CEMN poate oferi opţiuni şi avantaje mecanismelor interguvernamentale multilaterale precum şi noi programe interesante. Ea poate contribui la înlăturarea barierelor comerciale artificiale, pentru lărgirea pieţelor tradiţionale în zonă. Statele au început să acţioneze în direcţia armonizării regimurilor comerţului exterior şi al pregătirii precondiţiilor pentru stabilirea unor zone de coastă şi comerţ liber în cadrul CEMN.

Este foarte adevărat că în prezent ţările membre sunt tot mai mult conştientizate de faptul că procesul de creştere economică şi bunăstare depinde, în ultima instanţă, de existenţa unui mediu ambiant sănătos. Eforturile trebuie îndreptate spre prevenirea poluării periculoase a Mării Negre, pentru conservarea frumuseţii sale naturale pentru generaţiile ce ne vor urma. Chiar acest fapt va promova turismul şi va atrage turişti din alte părţi ale globului, care vor găsi în zona respectivă locuri istorice interesante şi o călduroasă ospitalitate.

Modelul CEMN pune accente pe ameliorarea mediului afacerilor, pe încurajarea contactelor directe între întreprinderi, companii şi firme aparţinând statelor participante, precum şi a legăturilor cu terţe părţi din întreaga lume. Aceste obiective vor fi atinse prin acordarea de sprijin întreprinderilor mici şi mijlocii, prin încurajarea contactelor directe dintre firme şi companii, facilitarea mişcării libere a oamenilor de afaceri în statele din zonă. In acest fel vor fi ameliorate condiţiile pentru investiţii, fluxul de capital şi diverse forme de cooperare industrială, mai ales prin încheierea unor acorduri privind evitarea dublei impuneri, promovarea şi protejarea investiţiilor, încurajarea cooperării în zonele economice libere şi facilitarea schimbului de informaţii privind ofertele internaţionale în statele participante. Comunităţile oamenilor de afaceri vor profita neîndoielnic atunci când statele vor întreprinde paşi concreţi în direcţia armonizării tarifelor vamale, a formalităţilor de frontieră, a legislaţiei financiare şi a celei privind comerţul exterior. Motto-ul CEMN este: mai multe proiecte concrete, un sprijin sporit şi stimularea întreprinderilor, companiilor şi firmelor.

Despre structura CEMN ar fi multe de spus. Sintetic, se poate afirma că această instituţie este alcătuită din următoarele componente: interguvernamentală, interparlamentară, interbusiness şi financiară.

Banca de Comerţ şi Dezvoltare a Mării Negre a fost inaugurată la 1 iunie 1999 la Salonic. Ea dispune de un capital vărsat de 300 milioane dolari, din totalul de 1,3 miliarde dolari cât reprezintă suma subscrisă iniţial. Principalii acţionari sunt: Turcia, Rusia şi Grecia (fiecare cu 16,5% din numărul total de acţiuni); Bulgaria, România şi Ucraina (fiecare cu 13,5%); restul procentelor sunt împărţite între Albania, Azerbaidjan, Armenia, Georgia, Republica Moldova. Banca va finanţa proiecte publice sau private din ţările fondatoare. În cazul împrumuturilor individuale, contribuţia băncii va fi de maxim 35% din costul net al proiectului. Pentru restul, banca va încerca atragerea de fonduri din partea Băncii Mondiale, a Băncii Europene de Investiţii şi a Băncii Europene pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare.

Următoarele state au statut de observatori în CEMN: Polonia, Tunisia, Egipt, Israel, Slovacia, Austria şi Italia. La acestea se adaugă două organizaţii internaţionale: Consiliul CEMN şi Centrul Internaţional al Mării Negre, care

este o organizaţie non-profit cu statut de persoană juridică şi include oraşe din regiunea Mării Negre (Galaţi, Constanţa).

În zona Mării Negre există şi alte forme de colaborare cum ar fi: Convenţia pentru prevenirea poluării Mării Negre (Convenţia de la Bucureşti), împreună cu cele trei protocoale (protecţia împotriva poluării din surse de pe uscat, prin dumping şi intervenţii în caz de urgenţă), semnată de cele 6 ţări riverane Mării Negre (România, Bulgaria, Rusia, Georgia, Ucraina, Turcia) la 21 aprilie 1992.

De asemenea, există şi o serie de programe cum ar fi: Programul internaţional de cooperare ştiinţifică în zona Mării Negre (COMSBLACK), demarat la Varna în 1991 şi având ca scopuri principale identificarea şi crearea unui sistem de gestionare a bazelor de date pentru zona Delta Dunării şi platoul continental al Mării Negre, crearea unui sistem informatic geografic pentru cele două zone menţionate şi aprofundarea cercetărilor marine în nord-vestul Mării Negre; Programul de gestionare ambientală şi protecţia Mării Negre, incluzând Programul Naţiunilor Unite pentru Mediu (UNEP), Programul Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD) şi Banca Mondială, demarat la Constanţa în 1992; Programul de monitoring, analize de laborator şi gestionarea informaţiilor.

ASISTENŢA FINANCIARĂ ACORDATĂ ROMÂNIEI DE CĂTRE UNIUNEA EUROPEANĂ ÎN PERIOADA 1989-1999

Claudia ONA

Integrarea este un proces gradual, la care Uniunea Europeană îşi aduce o contribuţie importantă, prin acordarea de asistenţă tehnică şi specializată ţărilor asociate. Formele pe care le îmbracă asistenţa financiară acordată României sunt, în principal, următoarele:

- asistenţa tehnică şi financiară nerambursabilă, acordată în cadrul programului PHARE;
- împrumuturi pentru proiecte (în principal în domeniul infrastructurii) acordate, în cea mai mare parte, de către Banca Europeană de Investiţii (BEI);
- asistenţă financiară (rambursabilă sau nerambursabilă) acordată de UE şi unele ţări membre, în coordonare cu Instituţiile financiare internaţionale, pentru susţinerea stabilizării macroeconomice, prin finanţarea deficitului balanţei de plăţi şi sporirea rezervelor oficiale, în scopul introducerii sau menţinerii convertibilităţii externe a monedei naţionale.

Programul PHARE, creat în 1989 pentru a sprijini reformele iniţiate de Polonia şi Ungaria, a devenit principalul instrument de cooperare al Uniunii Europene cu ţările Europei Centrale şi de Est şi, în cazul României, principalul suport extern pentru implementarea strategiei sale naţionale de pregătire în vederea aderării. Asistenţa Phare este nerambursabilă, obiectul său constând, până în prezent, în sprijinirea procesului de reformă economică şi socială şi de construire a statului de drept în ţările beneficiare.

Derularea programului Phare în România are la bază Acordul Cadru convenit la 12 martie 1991 între Guvernul României şi Comisia Europeană. Activităţile de programare, monitorizare şi evaluare se desfăşoară în direcţia de specialitate din cadrul Departamentului de Integrare Europeană al Guvernului, iar implementarea se realizează prin Oficiul de Plăţi şi Contractare Phare şi unităţi de implementare a proiectelor din ministere şi alte instituţii beneficiare.

Noile orientări ale programului Phare vor conduce la scurtarea ciclului de programe al asistenţei faţă de durata actuală prin introducerea următoarelor modificări structurale:

- constituirea, în cadrul Ministerului Finanţelor a Fondului Naţional Phare, în vederea unei mai bune coordonări a gestionării fondurilor şi a reducerii structurilor paralele;
- transferul implementării proiectelor concrete către un număr mai restrâns de Agenţii de Implementare - 70% din bugetul naţional Phare şi către Oficiul de Plăţi şi Contractare Phare (OPCP) - 30% din bugetul naţional Phare.

România beneficiază de o importantă asistenţă Phare, acordată atât în cadrul unor programe rezervate exclusiv României ("programe naţionale"), cât şi prin intermediul unor programe destinate ansamblului ţărilor beneficiare ("PHARE multinational").

Asistenţa acordată prin *programele multinaţionale* este orientată cu precădere către domenii care pot genera efecte pozitive ce depăşesc cadrul strict al frontierelor naţionale. În aceste domenii, o cooperare internaţională eficientă şi o planificare comună a acţiunilor sunt extrem de importante pentru că aşează fundamentele viitoarei integrări europene. Programe multinaţionale PHARE sunt, în prezent, în curs de derulare în sectoare precum: energia, transporturile, telecomunicaţiile, protecţia mediului, vămii, combaterea traficului ilicit de droguri, statistica, standarde etc.

Programele naţionale PHARE, în cadrul cărora România este al doilea beneficiar (după Polonia) în ordinea volumului bugetelor alocate, sunt concepute pentru a reflecta priorităţile specifice, în materie de reformă, ale ţărilor beneficiare. Adaptarea lor la necesităţile particulare din fiecare ţară sunt facilitate prin gestionarea descentralizată a asistenţei de către instituţii (guvernamentale şi/sau neguvernamentale) din ţările beneficiare. În ansamblul asistenţei PHARE, programele naţionale ocupă locul central, fapt reflectat şi prin aceea că peste trei sferturi din totalul fondurilor sunt alocate acestui tip de programe. Importanţa primordială a programelor naţionale dovedeşte faptul că asistenţa PHARE nu urmăreşte să propună "modele" de reformă, singura "condiţionare" fiind legată de ataşamentul ţărilor beneficiare faţă de obiectivele consolidării unor societăţi democratice şi construirii unor economii de piaţă.

La 1 august 1996, a intrat în vigoare protocolul Adiţional la Acordul de Asociere a României la Uniunea Europeană, prin care ţara noastră primea dreptul de participare la programele comunitare, în vederea accelerării

procesului sau de pregătire pentru aderare. Pentru început, România şi-a anunţat participarea la următoarele programe: LEONARDO DA VINCI (formare profesională), SOCRATES (învăţământ preuniversitar - COMENIUS, învăţământ superior - ERASMUS) şi YOUTH FOR EUROPE III (program iniţiat în contextul general al politicii Uniunii Europene în domeniul tineretului, cu acţiuni în sfera cooperării între organizaţiile de tineret). Costul participării României la aceste programe în perioada 1997 - 1999 este de 33,1 M ECU, la care se adaugă cheltuieli administrative de 2,3 M ECU.

În anul 1998, au fost iniţiate discuţii privind participarea României la alte programe comunitare: MEDIA 11 (audio-vizual şi cultural), KALEIDOSCOPE (artă şi cultură), ARIANE (traduceri de cărţi) şi RAPHAEL (moştenire culturală). Începând cu 1998, România participă la o nouă serie de programe comunitare şi anume: SAVE 11 (energie), LIFE II (protecţia mediului), inclusiv cele din sfera cercetării, cum ar fi EUREKA, SPRINT etc.

Delegaţia Comisiei Europene la Bucureşti a lansat, la începutul acestui an, o nouă rundă de finanţare a proiectelor. Referindu-se la aceste noi programe, şeful delegaţiei Comisiei Europene în România aprecia că "Uniunea Europeană foloseşte mai multe instrumente financiare prin care încearcă să sprijine diverse aspecte ale dezvoltării societăţii civile din România. Licitaţia include patru programe Phare şi se adresează atât organizaţiilor neguvernamentale cât şi altor organisme publice (universităţi, organizaţii de media, firme private). Se subliniază că vor avea prioritate proiectele provenite din zonele sau domeniile cele mai afectate de reformă. În această etapă, Comisia Europeană dispune de fonduri în valoare totală de 850.000 EURO şi are în vedere patru instrumente de finanţare. Programul Phare Europa, Programul Phare Lien, Programul Phare pentru Democraţie şi programul Phare Parteneriat.

În ceea ce priveşte finanţarea programelor la care România participă, până în acest moment, s-a respectat principiul co-finanţărilor. Astfel, bugetul total al programului se constituie în proporţie de 50% din contribuţie de la bugetul naţional, restul de 50% fiind alocat din bugetul naţional PHARE. Sumele alocate din bugetul naţional pentru constituirea bugetului anual al programelor au crescut de la an la an şi la sfârşitul perioadei de implementare a programelor, bugetul anual este acoperit în proporţie de 80% prin contribuţie de la bugetul naţional. Contribuţia totală provenind de la bugetul de stat alocată pentru participarea României la programele comunitare se cifrează astfel la circa 10.743 M EURO pentru anul 1999.

În perioada 1990-1998, bugetul total alocat Guvernului Romîniei din Programul Phare a fost de peste 1 miliard de EURO. Principalele sectoare care au beneficiat de asistenţa Phare au fost: privatizarea, restructurarea

întreprinderilor mici şi mijlocii (167 milioane Euro - Meuro); educaţia (135 M Euro); transporturile (141 M Euro); agricultura (86 M Euro); sănătatea (31 M Euro).

După opt ani, în care România a beneficiat de alocaţii, sub formă rambursabilă şi nerambursabilă, de peste 9 miliarde ECU, evaluarea impactului acestora conduce spre o imagine eterogenă şi contradictorie. Deşi este încă considerată un mare impediment în procesul de reformă şi dezvoltare economico-socială, mai ales sub aspectul vitezei necorespunzătoare cu care se modifică mentalităţile, componenta umană a suferit importante transformări pozitive, generate de programe, cum ar fi TEMPUS-PHARE şi sutele de proiecte de formare profesională destinate atât funcţionarilor publici, cât şi întreprinzătorilor.

De un deosebit succes s-au bucurat în această perioadă proiectele destinate sprijinirii iniţiativelor de dezvoltare locală, a măsurilor de combatere a şomajului şi a acordării de asistenţă persoanelor defavorizate, cu atât mai mult cu cât ele s-au derulat în absenţa unor politici guvernamentale dedicate acestor domenii.

Cu toate acestea, evaluarea impactului programelor de asistenţă conduce, cel puţin în câteva domenii prioritare, la concluzii mai puţin optimiste. Astfel, deşi politicile monetare succesive, iniţiate de Banca Naţională, combinate cu sprijinul extern pentru reducerea deficitului balanţei de plăţi, au determinat unele succese în domeniul stabilizării macroeconomice, programele de asistenţă externă nu şi-au atins scopul în sfera transformărilor structurale ale economiei. Pe acest fond nu s-a reuşit blocarea sau atenuarea tendinţei de deteriorare a situaţiei sociale, ajungându-se la o depreciere constantă a oportunităţilor de angajare şi la agravări dramatice ale ratei mortalităţii şi standardului de sănătate în general, cu accentuarea fenomenelor de sărăcire a populaţiei în cadrul unor grupuri sociale sau zone geografice.

Încercările de finanţare a deficitelor bugetare prin măsuri de creştere a fiscalităţii sau lansarea de împrumuturi publice ale statului au avut ca efect sufocarea sectorului privat în formare, care reprezintă marea speranţă pentru redresarea economică. S-au înregistrat dificultăţi în implementarea programelor, datorate lipsei unui angajament clar pe calea reformei, în special in industrie şi agricultură, dar şi unei lipse de capacitate administrativă privind dezvoltarea şi implementarea programelor.

Unul din punctele slabe ale modului în care au fost proiectate şi/sau implementate programele de asistenţă externă, pe fondul menţionat al crizei sistemului de finanţare al economiei, este acela că ele s-au împotmolit adesea în formule şi proceduri greoaie în drumul lor spre beneficiarul final -

întreprinzătorul. Incapacitatea de a mobiliza resursele naţionale în completarea celor provenite din exterior, inclusiv prin eliminarea unor bariere legislative, politice sau administrative, a afectat impactul proiectelor agreate cu donatorii. Eliminarea unor disfuncţionalităţi organice, legate de capacitatea de a mobiliza şi gestiona resursele naţionale, necesită în continuare mari eforturi.

POLITICILE SECTORIALE ALE ROMÂNIEI ÎN CONTEXTUL PREGĂTIRII DE ADERARE LA UNIUNEA EUROPEANĂ

Nicoleta ASALOŞ

Criteriile ce trebuiesc îndeplinite de o ţară pun accentul pe existenţa unei economii de piaţă funcţionale şi pe capacitatea de a face faţă presiunilor concurenţei şi legilor pieţei într-o uniune europeană foarte puternic integrată.

Politicile sectoriale, aşa cum sunt ele concepute şi funcţionează - în Uniunea Europeană au ca deziderat creşterea competitivităţii şi ca rezultat reducerea ratei şomajului. Se urmăreşte în principal realizarea ajustărilor structurale cerute de economia în globalizare, crearea unui climat economic antrenant, accentuarea conlucrării şi a alianţelor strategice şi dinamizarea introducerii creaţiei ştiinţifice în sectoarele productive.

Industria

Politica industrială a Uniunii Europene este integrată atât pe vertical cât şi pe orizontal şi este rezultanta unor instrumente variate ale politicii economice. Ea include atât determinanţii pieţei (accesul la pieţe, instrumentele politicii comerciale, politica în domeniul concurenţei), cât şi măsuri decurgând din capacitatea sectorului de a încorpora ajustările de structură (mediu macroeconomic stabil, infuzia tehnologică şi abilităţii manageriale).

Pentru a se integra în tendinţele domeniului şi a răspunde presiunilor concurenţei, industria ţărilor candidate trebuie să dovedească şi să dobândească un nivel suficient de înalt de competitivitate pe parcursul pregătirii pentru aderare. Producţia industrială a României rămâne destul de scăzută şi înregistrează reduceri şi redefiniri structurale care nu evidenţiază o strategie articulată în acest domeniu. În perioada 1990-1995, ponderea industriei în PNB a scăzut de la 46% la 42%, doar o cincime din aceasta mergând la export.

Multe sectoare industriale sunt supradimensionate, depăşite tehnologic, cu produse puţin competitive, cu indici scăzuţi de utilizare a capacităţilor, cu echipe manageriale neperformante sau chiar neinteresate şi cu consumuri materiale mari.

Situaţia este diferenţiată pe sectoare industriale, unele ramuri având reale avantaje comparative în raport cu altele, cum ar fi: textile şi confecţii, pielărie şi încălţăminte, industria mobilei, construcţia de nave, industria farmaceutică.

Ceea ce trebuie făcut este să se stabilească clar viabilitatea sectorială, nevoile de retehnologizare, pragul dezirabil de protecţie, cu alte cuvinte o strategie sectorială articulată. De asemenea, capacitatea industriei româneşti de a suferi transformările de structură este subminată de insuficienţele infrastructurale, de ruperea relaţiilor intersectoriale, de întârzierile în încorporarea noilor tehnologii, de lipsa surselor de finanţare şi de presiunile inflaţioniste.

În România nu sunt create încă premisele care să conducă la un sector privat competitiv, industria nefiind pregătită să preia efectele de creare de comerţ derivate din liberalizarea schimburilor comerciale cu ţările UE. De aceea, pentru viitoarea aderare trebuie procedat la măsuri radicale şi bine gândite de redesenare a reţelei industriale româneşti, folosindu-se atuurile aparatului productiv existent. Inlăturarea obstacolelor directe şi implicite din calea antreprenoriatului va solicita un înalt nivel al voinţei şi al competenţei administrative.

Agricultura

Politica Agricolă Comună este concepută şi se dovedeşte a fi reformată pentru a se dezvolta un sistem agricol modern care să garanteze un înalt nivel de viaţă pentru producători şi abundenţă de produse la preţuri acceptabile pentru consumatori. Conform reformelor preconizate, se vizează componenta ecologică şi dezvoltarea durabilă a zonelor rurale.

Acordul european prevede fundamentele comerţului cu produse agricole, între România şi UE şi are ca scop stimularea cooperării reciproce în vederea modernizării, restructurării şi privatizării acestui sector în ţara noastră. Cartea Albă are prevederi referitoare la controlul sanitar-veterinar şi la cerinţele de calitate ale diverselor produse. Valoarea producţiei agricole din România este de doar 4,9% din cea a Uniunii Europene, deţinând 20% din PNB şi ocupând încă 34,4% din populaţia activă.

Balanţa comerţului cu produse agricole a ţării noastre s-a înrăutăţit continuu în ultimii ani. Ezitările perioadei de tranziţie nu au ocolit nici producţia agricolă. În principiu, s-a menţinut un sistem dual de preţuri, constând în preţuri controlate, concomitent cu completa liberalizare a preţurilor la alte produse. Începând cu 1997 s-a intensificat procesul de liberalizare în domeniul economiei agricole, cu efecte atât asupra producţiei agricole cât şi a industriilor în aval. Acordarea de credite cu dobândă subvenţionată, a unor cupoane agricole direct producătorilor creează premisele unei anumite revigorări a domeniului. O astfel de politică nu poate fi menţinută multă vreme deoarece generează deficit bugetar şi readuce statul în controlul producţiei şi comerţului cu produse agricole. Privatizarea industriei agricole a fost lentă şi menţine cererea de protecţie şi efectul de căutare a rentei. În lipsa unei restructurări de fond şi a fondurilor,

rezultatele economice sunt modeste, iar întreprinzătorii nu primesc un mesaj favorabil pentru acest sector. Trebuie urmată o strânsă corelaţie între ajustările structurale şi protecţia adecvată faţă de importuri, în conformitate cu angajamentele internaţionale ale ţării. Prognozele cu privire la şansele agriculturii româneşti într-o piaţă europeană integrată depind de evoluţia întregii economii reale, de evoluţia pieţelor de export şi de dezvoltarea mecanismului de sprijin financiar din UE. Trebuie cunoscute şi aplicate standardele pieţei comunitare şi sistemul de clasificare comun. Sistemul european al contingentelor de producţie la lactate, al plăţilor compensatorii şi al primelor pentru creşterea animalelor comportă un management complex, aranjamente administrative sofisticate care pot fi provocări deosebite pentru administraţiile regionale din ţara noastră.

Progrese limitate s-au făcut în adoptarea legislaţiei comunitare în domeniu, dar va fi necesar un efort deosebit în direcţia restructurării agriculturii şi industriei alimentare, concomitent cu adoptarea unei politici agricole care să ajute la o bună pregătire a României pentru aderare. Se impun măsuri adecvate pentru:

- introducerea şi aplicarea corespunzătoare a normelor sanitare şi fitosanitare care să răspundă standardelor europene;
- îmbunătăţirea structurilor administrative în vederea creării premiselor reale ale aplicării instrumentelor specifice politicii agricole comune;
- restructurarea agriculturii şi a sectoarelor adiacente în direcţia creşterii forţei lor concurenţiale.

Transporturile

Politica comunitară în domeniul transporturilor constă în măsuri şi instrumente în trei domenii fundamentale:

- îmbunătăţirea calitativă prin dezvoltarea unui sistem de transport competitiv şi integrat bazat pe tehnologii moderne;
- creşterea funcţionalităţii pieţei unice în vederea promovării eficienţei, calităţii şi diversităţii serviciilor de transport cu luarea în considerare a standardelor sociale;
- cultivarea conexiunilor externe prin îmbunătăţirea reţelelor de transport cu ţările terţe şi dinamizarea accesului operatorilor europeni la alte pieţe ale infrastructurii.

Acordul de aderare prevede apropierea legislaţiei româneşti de cea comunitară şi adâncirea cooperării în direcţia restructurării şi modernizării reţelelor de transport concomitent cu sporirea accesului la pieţe, facilitarea tranzitului şi atingerea standardelor comunitare.

România oferă numeroase decalaje în acest domeniu, ca urmare a stopării investiţiilor în acest sector. Reţeaua infrastructurală din ţara noastră nu este conformă cu cea prevăzută de reglementările comunitare, iar legislaţia în domeniu trebuie urgent armonizată la legile europene. Aceste demersuri trebuie serios urmărite în perioada de preaderare, cu accent pe siguranţa circulaţiei, dimensiuni, rezistenţe şi modificări structurale. Regulile comunitare trebuie îndeplinite înainte de aderare pentru a nu afecta capacitatea reţelelor româneşti de transport de a prelua fluxurile de trafic transeuropean. Funcţionarea pieţei transporturilor necesită un răspund ferm din partea decidenţilor din România în direcţia implementării ajustărilor de structură, deschiderii spre concurenţă, aplicarea unui management eficient. Dezvoltarea unui sistem de transport integrat şi competitiv este un obiectiv esenţial al pregătirii pentru aderare, pentru a se obţine un nivel acceptabil de siguranţă rutieră şi feroviară, o folosire cît mai aproape de optim a sistemelor de transport.

România va trebui să rezolve problema echilibrului între tipurile de transport, făcând eforturi bine articulate pentru a redefini importanţa transportului feroviar şi a celui fluvial. Investiţiile necesare pentru interconectarea la marile rute europene de transport sunt importante şi se speră creşterea investiţiilor străine directe şi afluxul de fonduri de la organismele financiare internaţionale europene.

România a făcut progrese sesizabile în adoptarea acquis-ului comunitar în sectorul transporturilor, dar pătrunderea pe piaţa unică a transporturilor rămâne un subiect fierbinte pentru autorităţi şi agenţii economici. Transporturile maritime şi rutiere rămân sectoare care vor pune în continuare probleme, în special în ce priveşte siguranţa, interoperaţionalitatea şi eficienţa.

Este necesar să se cuantifice eforturile materiale şi financiare cerute de reţelele transeuropene de transport, extinse pentru a cuprinde toţi membrii prezenţi şi viitori ai UE, întrucât se mai păstrează o serie de locuri înguste care nu pot fi remediate pe termen scurt. Structurile administrative de resort şi îndeosebi instituţiile de supraveghere a siguranţei reţelelor de transport vor trebui create şi abilitate cu atribuţii concrete.

Firme mici şi mijlocii

Politica în ce priveşte activitatea companiilor are ca ţel crearea unui climat de afaceri antrenant care să încurajeze dezvoltarea unei reţele de firme mici şi mijlocii competitive în contextul regional şi global, prin aplicarea valenţelor subsidiarităţii. Rolul complementar al organelor comunitare este conturat în Programul Multianual pentru Întreprinderi Mici şi Mijlocii, care fundamentează cadrul legal şi financiar al politici în acest domeniu. Acquis-ul în domeniu se limitează la recomandări privitoare la domenii specifice, bazându-se pe

reglementări noi elaborate din domeniul concurenţei, mediului, dreptului companiilor. Acordul de Asociere al României pune accentul pe necesitatea creării unui sector puternic şi dinamic al firmelor mici şi mijlocii pe calea cooperării reciproce, furnizării de informaţii şi asistenţă economică şi comercială.

În România, firmele private contribuie cu 45% la crearea PNB dar, doar cu 29% la sporul de valoare adăugată. Aproximativ 98% din firmele româneşti sunt mici şi mijlocii, majoritatea cantonate în sectorul comerţului (70%) şi al industriei (11%).

Deşi se recunoaşte rolul important al acestora în dinamica economică, se manifestă o lipsă de coerenţă în politicile sectoriale şi a sprijinului acordat, din cauza ezitărilor în politica macroeconomică generală şi sectorială şi a lipsei de resurse financiare. Nu există încă relaţii bine structurate între ministerele de resort şi Camera de Comerţ şi Industrie pentru a-şi uni eforturile în elaborarea unei strategii coerente de sprijin şi urmărire a activităţii acestor agenţi economici.

Deşi se spune că întreprinderile mici şi mijlocii au rol notabil în restructurarea economică şi potenţialul este destul de mare atât pe axa creşterii economice cât şi pe cea a ocupării forţei de muncă, nu există un flux informaţional relevant, iar politicile fiscale, monetare şi de credit mai degrabă inhibă decât stimulează acest sector. Consensul politic cu privire la stimularea sectorului IMM este mai degrabă ezitant şi va trebui clar redefinit în viitor. Vor trebui perfecţionate structurile organizaţionale, simplificat mediul legal şi mai bine direcţionat sprijinul financiar acordat acestui sector.

Comerţul exterior şi politica comercială

Acordul de Asociere cuprinde numeroase prevederi care obligă părţile să adopte, în relaţiile reciproce, cu precădere, conduita derivată din participarea lor la Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC). Cartea Albă are prevederi speciale în acest sens. Ca fost membru al GATT şi ca membru originar al OMC, România va trebui, după aderare, să pună în aplicare politica comercială comună a UE şi să adopte principiile derivate din obligaţiile internaţionale ale comunităţii.

În prezent sunt puţine obstacole comerciale practicate în ţara noastră şi strict conforme cu regulile şi principiile general recunoscute. Cu prilejul aderării, România va intra sub incidenţa tuturor reglementărilor UE în acest domeniu, iar UE va trebui să procedeze la ajustările cerute de lărgirea sa. Ţara noastră mai menţine unele restricţii justificate din considerente de balanţă de plăţi care vor trebui înlăturate înainte de aderare. Aderând la UE, România trebuie să poată aplica tariful vamal unic şi să facă prerogativele derivate din

politica agricolă comunitară. După Runda Uruguay, nivelul mediu al taxelor vamale la produsele industriale va fi de 33,9% pentru Romînia şi de 3,6% pentru Uniunea Europeană. Progresiva realizare a unei zone de liber schimb între UE şi România prin aplicarea Acordului de Asociere, va reduce treptat impactul tarifului vamal comun asupra diverselor sectoare economice româneşti. În relaţiile sale externe, România trebuie să urmărească acţiunile care respectă prevederile Acordului de Asociere şi să ia în considerare obligaţiile viitoare de potenţial membru al UE. Prin aderare, ţara noastră va deveni parte contractantă la numeroasele aranjamente preferenţiale în vigoare pentru UE şi va trebui să-şi redefinească raporturile comerciale preferenţiale cu terţii.

În domeniul serviciilor, România trebuie să se preocupe că obligaţiile sale ca membru OMC sunt conforme cu cele ale Comunităţii. La momentul aderării, întreaga legislaţie de comerţ exterior a ţării noastre va trebui uniformizată la cerinţele integrării, înlăturându-se asimetriile care se menţin.

Experienţa celorlalte lărgiri ale Comunităţii a arătat că preluarea automată a practicilor comerciale, îndeosebi a celor de retorsiune, a permis ţărilor terţe să evidenţieze incompatibilitatea lor cu normele de conduită ale GATT. S-a demonstrat că aderarea a creat premise pentru retorsiune, îndeosebi în situaţia în care cantităţi importante de produse se îndreptau spre noii veniţi în grupare.

Va trebui reflectat şi asupra problemei exporturilor şi importurilor de produse supuse controlului destinaţiei finale. România trebuie să fie pregătită să îndeplinească cerinţele UE în domeniul politicii comerciale, prin înlăturarea obstacolelor comerciale neconforme cu conduita comunitară şi prin alinierea treptată la preconizatul regim comercial comunitar.

Ţara noastră, prin protocolul celor 16 şi prin participarea la Acordul privind SGPC, are relaţii speciale cu o serie de ţări în curs de dezvoltare, care nu aparţin ACP, conform Convenţiei de la Lome. Cu ocazia aderării, România va trebui să aplice regimul comercial preferenţial faţă de ţările ACP şi să participe la finanţarea programelor compensatorii (STABEX, SYSMIN) faţă de acestea. Problemele serioase se vor pune şi pe axa politicii vamale. De la aderare, politicile vamale româneşti vor trebui să aibă capacitatea de a asigura controlul şi protecţia teritoriului vamal comunitar. În afară de creşterea flexibilităţii şi rigurozităţii în aplicarea fiscalităţii vamale, autorităţile române trebuie să gestioneze politica comercială comună, politica agricolă comună. Capacitatea României de a-şi însuşi acquis-ul comunitar presupune posibilitatea de a adopta şi aplica legislaţia comunitară şi existenţa unui nivel adecvat al infrastructurii vamale, pentru a permite realizarea promptă şi corectă a evaluării vamale şi depistarea practicilor neloiale şi nerezonabile. În 1996, ţara noastră a procedat la

alinierea clasificatorului naţional şi a sistemului de codificare al Nomenclatorului Combinat al UE.

Ţara noastră trebuie să-şi alinieze prevederile naţionale la conduita comunitară privind regimurile comerciale suspensive la import şi la procedurile vamale. Întreaga infrastructură vamală din ţara noastră se află într-un proces de reorganizare care implică informatizarea punctelor vamale, dotarea cu personal calificat şi eliminarea greoaielor formalităţi şi documente.

MODUL DE ÎNDEPLINIRE DE CĂTRE ROMÂNIA A UNOR CRITERII ECONOMICE ÎN VEDEREA ADERĂRII LA UNIUNEA EUROPEANĂ

Ramona DINU

România şi-a prezentat cererea de adeziune la UE pe 22 iunie 1995; în consecinţă, Consiliul de Miniştri a decis, la 17 iulie 1995, să aplice procedura prevăzută de Tratatul Uniunii Europene de consultare a Comisiei.

Cererea de adeziune a României a fost examinată în acelaşi timp cu cererile altor 9 ţări. Adeziunea României trebuie văzută ca făcând parte dintr-un proces istoric, prin care ţările Europei Centrale şi de Est pun capăt segmentării continentului şi se alătură spaţiului de stabilitate şi prosperitate creat de Uniune.

În cadrul reuniunii Consiliului European de la Copenhaga, din iunie 1993, s-au formulat condiţiile ce trebuie îndeplinite de ţările Europei Centrale şi de Est în vederea ascensiunii la UE:

- să aibă instituţii stabile care să garanteze democraţia, drepturile omului, respectarea şi protecţia minorităţilor;
- să dea dovadă că au capacitatea de a-şi asuma obligaţiile de membru şi să subscrie la obiectivele uniunii politice, economice şi monetare;
- să aibă o economie de piaţă funcţională pentru a putea face faţă presiunii concurenţiale şi forţelor pieţei din interiorul Uniunii.

În continuare voi prezenta aprecierile Comisiei Europene exprimate cu diferite prilejuri cu privire la situaţia economică a ţării noastre. Metoda generală utilizată de Comisie a fost aceea a analizei pe termen mediu a situaţiei fiecărei ţări candidate, ţinându-se cont de reformele angajate şi progresele realizate.

La nivelul anului 1996, s-a apreciat că după mai multe tentative nefructuoase de reformă a economiei româneşti realizate înainte de alegeri, noul guvern şi-a propus un program radical de stabilizare macroeconomică şi de reforme structurale. Această politică este promovată în contextul încetinirii ritmului creşterii economice (de la +7,1% la +4,1% în 1996), accelerării inflaţiei (56,9% în 1996) şi accentuării deficitului intern şi extern.

Comisia constată că: PNB/loc. este cu 24% sub media înregistrată la nivel UE; sectorul agricol foloseşte mai mult de 1/3 din populaţia activă si asigură doar 20% din valoarea adăugată, confruntându-se cu dificultăţi structurale

importante şi cu neasigurarea pe deplin a drepturilor de proprietate asupra pământului; în mare parte industria românească este depăşită moral, iar agricultura necesită importante lucrări de modernizare; sistemul juridic rămâne fragil, iar procesul de luare a deciziilor politice asupra problemelor economice nu este coerent; sunt necesare eforturi suplimentare pentru consolidarea cadrului administrativ şi juridic şi pentru tratarea dezechilibrelor macroeconomice persistente, în scopul asigurării unui mediu economic stabil.

Se apreciază că România a făcut totuşi progrese considerabile pe calea creării economiei de piaţă prin liberalizarea preţurilor, accelerarea privatizării şi începerea procesului de lichidare a întreprinderilor de stat falimentare.

Concluzia Comisiei, în acest stadiu, este că ţara noastră ar întâmpina dificultăţi serioase în a face faţă presiunilor concurenţiale şi forţei pieţei din interiorul Uniunii pe termen mediu.

Pe 4 noiembrie 1998, la Bruxelles, Comisia Europeană a prezentat un nou raport cu privire la situaţia statelor ce sunt parte a procesului de aderare la UE. Ţara noastră, alături de Letonia, Lituania, Slovacia şi Bulgaria, a fost plasată pe "pista lentă", adică a ţărilor ce sunt parte a procesului de extindere, dar fără începerea propriu-zisă a negocierilor.

În ceea ce priveşte situaţia macroeconomică, Comisia a apreciat că în 1997 România a trecut printr-o deteriorare accentuată a activităţii economice, fenomen care a continuat şi în primele luni ale anului 1998. Produsul intern brut (PIB) s-a diminuat cu 6,6% în 1997, aducând nivelul producţiei totale la aproximativ 82% din cifra pe 1989. Această prăbuşire a fost cauzată de politicile restrictive (monetare, fiscale şi de venituri) implementate la începutul lui 1997. Această politică strictă a fost necesară pentru a reduce dezechilibrele macroeconomice de mari proporţii, imposibil de susţinut, care au rezultat din lipsa angajamentului pentru reformă din perioada 1989 - 1996 şi din absenţa disciplinei financiare caracteristice întreprinderilor de stat. Politicile macroeconomice stricte au fost continuate pe scară largă şi din a doua jumătate a lui 1997 încoace. În ciuda unei relaxări premature a politicii monetare, în vara lui 1997, Banca Naţională a României a continuat linia luptei împotriva inflaţiei printr-un control strict al masei monetare. Această politică a avut succes într-o oarecare măsură. Rata anuală a inflaţiei a scăzut de la 177,5% în iunie 1997 la 50,8% în septembrie 1998. Scăderea inflaţiei a permis o reducere treptată a dobânzilor nominale.

Politica cursului de schimb a devenit mai previzibilă, influenţând rata nominală a deprecierii prin intervenţii pe piaţa de schimb valutar. BNR a permis o apreciere în termeni reali a monedei naţionale, ceea ce a servit la reducerea inflaţiei, dar ar fi putut dăuna exportului. Într-adevăr, scăderea recentă a rezervei

valutare şi creşterea deficitului balanţei comerciale externe aruncă o umbră de îndoială asupra posibilităţii de a susţine această politică de apreciere reală a leului.

Instaurarea disciplinei fiscale în sectorul public a fost un succes semnificativ în 1997, totuşi autorităţile s-au confruntat cu dificultăţi crescânde în privinţa controlului situaţiei fiscale, în primul rând datorită absenţei unor progrese semnificative în implementarea reformelor structurale. Veniturile au fost mult mai mici decât se preconiza, din cauza neîndeplinirii obiectivelor în domeniul provatizării şi acumulării arieratelor întreprinderilor de stat. În acelaşi timp s-au înregistrat presiuni sporite pentru mărirea cheltuielilor, mai ales pentru a sprijini sectoare şi întreprinderi neperformante. Ca rezultat, după adoptarea bugetului pe 1998 de către Parlament a devenit evident că deficitul creşte evident pentru a se încadra în plafonul preconizat, de 3,6% din PIB. Mai mult, finanţarea acestui deficit a devenit tot mai problematică în contextul nivelului ridicat al dobânzilor şi al condiţiilor dificile de pe pieţele internaţionale. De aceea a fost aprobat în septembrie 1998 un buget suplimentar care prevede atât reduceri ale cheltuielilor cât şi măsuri de creştere a veniturilor. Dificultăţile financiare au toate şansele să continue câtă vreme cauza lor - acumularea de arierate, insuficienta privatizare, nelichidarea întreprinderilor nerentabile şi proasta administrare a impozitelor şi taxelor - persistă.

Aşadar, dificultăţile macroeconomice reflectă insuficienţa progresului în ce priveşte restructurarea marilor bănci şi întreprinderi de stat. Iniţial, în 1997 s-au realizat reforme structurale importante: tarifele externe au fost reduse substanţial, majoritatea preţurilor au fost liberalizate, tarifele pentru servicii s-au reglat automat, piaţa de schimb valutar a fost liberalizată şi privatizarea a fost accelerată. În timp ce majoritatea acestor măsuri încă se menţin, viteza reformelor a scăzut aproape de zero în a doua jumătate a lui 1997 şi de atunci a rămas aşa.

Progresul în privinţa creării cadrului legislativ pentru economia de piaţă a fost ambiguu. Au fost adoptate legile privind circulaţia şi evidenţa proprietăţilor funciare, dar legea asupra restituirii pământului nu a fost pusă în practică, iar legea proprietăţii publice va intra în vigoare numai după ce se va adopta şi legea administraţiei publice. De asemenea, au avut loc repetate modificări ale legislaţiei referitoare la privatizare şi la investiţiile străine.

În privinţa restructurării marilor întreprinderi de stat, progresele au fost mici: preţurile controlate de stat au fost reactualizate regulat, ceea ce a scăzut substanţial pierderile unor regii autonome. Multe dintre aceste regii au fost transformate în societăţi comerciale. Autorităţile au implementat un program costisitor de reducere a forţei de muncă din sectorul minier. Totuşi, persistă

îndoieli privind programul de punere efectivă în practică a planurilor de acest fel. Programele de restructurare a multor regii autonome au fost încă implementate, nivelul aerieratelor în economie nu a scăzut, şi pentru rezolvarea problemelor multor întreprinderi mari de stat, producătoare de pierderi, nu a fost prezentată nici o strategie.

În ceea ce priveşte existenţa unei economii de piaţă funcţionale, Comisia atrage atenţia asupra necesităţii ca preţurile şi comerţul să fie liberalizate şi să funcţioneze un sistem legal, inclusiv privind dreptul la proprietate. Stabilitatea macroeconomică şi coerenţa politicii economice accentuează performanţele unei economii de piaţă. Un sector financiar bine dezvoltat şi absenţa unor bariere pentru importuriu şi exporturi sporesc eficienţa economiei.

România a făcut progrese însemnate în privinţa liberalizării comerţului şi a preţurilor. Au fost eliminate multe din cotele care limitau exporturile, iar taxele pentru importuri au fost reduse la începutul lui 1998. Totuşi, dificultăţile macroeconomice crescânde şi presiunea concurenţei au făcut ca autorităţile române să mărească taxa de import pentru grâul din Ungaria şi să impună o supratxă de import de 6% , de la 10 octombrie 1998.

O realizare importantă a fost îmbunătăţirea cadrului politicii monetare. Independenţa BNR s-a întărit semnificativ. Ca urmare a măsurilor de liberalizare de la începutul lui 1997, piaţa de schimb extern a continuat să funcţioneze bine. Aceasta a permis guvernului să anunţe deplina convertire a leului pentru tranzacţiile de cont curent, la sfârşitul lui martie 1998. Totuşi piaţa financiară şi cea de capital nu funcţionează corespunzător. Sectorul public continuă să predomine în multe sectoare ale economiei (60% din acţiunile din industrie, la sfârşitul lui 1997, cu numai 5% mai puţin decât în 1996). Modul de conducere a băncilor de stat nu s-a îmbunătăţit şi ponderea împrumuturilor neperformante acordate de acestea a continuat să crească. Activitatea şi capitalizarea celor două pieţe de schimb din România (BVB şi RASDAQ) s-au prăbuşit continuu din toamna lui 1997 deşi ambele sunt destul de moderne. În ciuda realizărilor din 1997 privind controlul inflaţiei şi reducerea deficitului sectorului public, stabilizarea macroeconomică nu poate fi considerată realizată. Mai important, evoluţia balanţei de plăţi în 1998, ca şi finanţarea deficitului de cont curent au devenit preocupări serioase. România a suferit în mod deosebit în urma abordării inconsecvente a reformei economice de la jumătatea lui 1997 încoace. Nu există un consens larg privind principalele aspecte ale reformei economice. Pe baza analizelor efectuate, Comisia concluzionează că România nu a mai făcut progrese considerabile în realizarea unei economii de piaţă funcţionale de la ultima evaluare.

Îndeplinirea altei condiţii stabilite la Copenhaga, respectiv capacitatea României de a face faţă concurenţei din interiorul UE, depinde de existenţa unei economii de piaţă şi de un cadru macroeconomic stabil, care să permită agenţilor economici să ia decizii într-un context previzibil. De asemenea, depinde de existenţa unui capital uman şi fizic (inclusiv infrastructura) suficient. În general, economia va fi mai capabilă de a-şi asuma obligaţiile ce decurg din calitatea de membru al UE, dacă gradul de integrare economică cu Uniunea va fi mai mare înainte de aderare.

Declinul accentuat al investiţiilor publice şi private din 1997 (când formarea de capital fix a scăzut cu 16%) a continuat şi în 1998. Mai ales infrastructura României continuă să sufere de o lipsă cronică de investiţii. Mai important, absenţa unei economii de piaţă cu funcţionare corectă şi nerespectarea de către un mare număr de agenţi economici a obligaţiilor lor contractuale nu asigură o bază solidă pentru activitatea economică.

Din nefericire, aprecierea Comisiei a fost nefavorabilă cu privire la capacitatea României de a face faţă, pe termen mediu, presiunii concurenţei şi forţelor de piaţă din interiorul Uniunii Europene, menţionând că situaţia s-a înrăutăţit de la evaluarea precedentă.

Pe 13 octombrie 1999, la Bruxelles, Comisia Europeană a publicat o nouă evaluare privind progresele inregistrate de ţările candidate, inclusiv România, în pregătirea aderării la UE şi a făcut recomandări Consiliului European, care se va întruni peste o lună, la Helsinki. Pentru cea mai bună abordare a negocierilor de aderare, Comisia recomandă deschiderea negocierilor de aderare în anul 2000, cu toate statele candidate care îndeplinesc criteriul politic şi s-au dovedit gata să ia măsuri necesare pentru îndeplinirea criteriului economic, respectiv Bulgaria, Letonia, Lituania, Malta, România şi Slovacia.

În ce priveşte România, Comisia a nominalizat câteva puncte slabe identificate, mai ales în ceea ce priveşte situaţia economică a ţării noastre, considerată ca fiind încă precară. Dezechilibrele macroeconomice rămân îngrijorătoare, iar problemele financiare s-au mărit. Instabilitatea macroeconomică şi nesiguranţa cadrului legal continuă să descurajeze investiţiile străine. Pieţele financiare şi de capital nu funcţionează încă corect. Declinul exporturilor reprezintă, de asemenea, un semnal îngrijorător.

În concluzie, aşa cum a subliniat domnul Fotiadis, şeful delegaţiei Comisiei Europene în România, Comisia nu poate considera că ţara noastră are o economie de piaţă funcţională, capabilă să facă faţă, pe termen mediu, presiunii concurenţiale de pe piaţa unică a UE.

Rapoartele Comisiei Europene estimau luna trecută că numai Letonia, Lituania şi Slovacia pot fi consderate candidate cu şanse de aderare, însă în

urma crizei din Iugoslavia, executivul UE a hotărât includerea României şi Bulgariei pe această listă pentru a se evita astfel izolarea şi descurajarea acestor state. Aderarea, începând de la data de 1 ianuarie 2003, a statelor candidate nu mai depinde acum decât de viteza cu care vor realiza progresele prin care să satisfacă criteriile de aderare.

Prin urmare, aşa cum a subliniat preşedintele Comisiei Europene, Romano Prodi, "Uniunea Europeană este angajată într-o strategie ambiţioasă de lărgire către Europa Centrală şi de Est, astfel încât, deşi vor fi păstrate anumite măsuri de tranziţie pentru ţările candidate, o dată procesul extinderii încheiat, Uniunea Europeană nu doreşte să aibă membrii «de mâna a doua»".

MODERNIZAREA ECONOMICĂ A CHINEI

Cristian POPESCU

Atunci când aproape o cincime din populaţia globului este concentrată într-o singură ţară, oricare ar fi nivelul de dezvoltare al acesteia, este aproape imposibil de crezut că naţiunea respectivă nu afectează în nici un fel balanţa de putere la nivelul economiei mondiale. Chiar dacă mai există încă destul de multe controverse în ceea ce priveşte rolul Chinei în cadrul economiei mondiale, plecând de la afirmaţia de mai sus nu găsim inutilă o scurtă analiză a situaţiei şi poziţiei acestei ţări în cadrul discuţiei noastre de ansamblu. Estimările Băncii Mondiale arată că actualmente economia chineză este cu aproximativ 40% mai mare în volum decât economia americană. În condiţiile în care SUA continuă trendul de creştere cu o rată medie de 2,5% ca în ultimii zece ani iar China cu o rată medie de 10%, în anul 2010 economia sa ar fi de trei ori mai mare decât cea a SUA, conform aceleiaşi surse. Este evident că în acest presupus scenariu nu se mai poate ignora poziţia Chinei. Potenţialul enorm de dezvoltare pe care-l are această ţară îmbinat cu o opţiune din ce în ce mai clară pentru economia de piaţă sunt în măsură să întărească opinia conform căreia în regiunea Asia Pacific se naşte un nou pol de putere.

La un teritoriu aproximativ egal cu cel al Statelor Unite, China are o populaţie de aproximativ 1,3 mld. locuitori (2002) ce realizează un produs intern brut de 1196,4 mld.$ (2001), ceea ce înseamnă un PIB pe cap de locuitor foarte redus în comparaţie cu ţările dezvoltate, adică aproximativ 940$/locuitor. Însă ratele reale de creştere ale PIB-ului (7,4% în 2001) sunt extrem de ridicate comparativ cu media ţărilor dezvoltate, fenomen ce va induce o tendinţă de apropiere – egalizare în următoarele decenii.

Experienţa modernă a Chinei începe odată cu anul 1978 când, sub conducerea lui Deng Xiaoping, Comitetul Central al PCC ia hotărârea de a-şi muta sfera interesului în domeniul economicului. După o serie de experienţe nefericite precum Marele Salt Înainte (1958-1960) şi Revoluţia culturală (1966-1976), Revoluţia Economică începută în 1978 a determinat o schimbare radicală în modul de percepere a realităţilor, renunţându-se în parte la accentul pus pe factorul social şi conştientizându-se că doar succesul economic poate determina o ascensiune a Chinei în rândul marilor puteri. Reformele adoptate în domeniul

economic au avut ca rezultat o creştere considerabilă a gradului de dezvoltare şi a nivelului de trai comparativ cu perioadele anterioare. Obiectivele fixate în 1978 au fost în bună parte depăşite. În 1978 venitul pe cap de locuitor era de 190$, faţă de 945$ în prezent, având loc o creştere de aproape 500%. Între timp, conform estimărilor OMC, China a devenit a 11 putere comercială a lumii, urmând ca în următorii 10 ani, în condiţiile în care-şi păstrează ritmurile de creştere, să ajungă pe locul trei. Principalele atuuri ar fi liberalizarea treptată a comerţului şi crearea zonelor libere, enormul potenţial demografic şi forţa de muncă ieftină, atragerea masivă a investiţiilor străine, a managementului şi tehnologiilor.

Reforma economică

Spre deosebire de celelalte state foste socialiste, China nu a optat pentru aşa numita terapie de şoc ce a generat în cele mai multe cazuri o destabilizare acută a economiilor, pierderea capacităţilor de producţie existente, descreştere economică şi grave probleme sociale. Reuşind să depăşească pragul unei rupturi bruşte prin înăbuşirea revoltei din Piaţa Tienamen, regimul de la Beijing a continuat ritmul lent dar sigur al schimbării concretizat printr-o restrângere treptată a controlului statului asupra economiei în favoarea dezvoltării sectorului privat, descreşterea rolului planificării centralizate şi încurajarea pieţei libere în repartizarea resurselor la nivel microeconomic, atragerea masivă a investiţiilor străine prin elaborarea unei legislaţii permisive şi încurajatoare şi acordarea de facilităţi speciale firmelor transnaţionale etc. Descentralizarea deciziei economice inclusiv în sectorul de stat a avut ca efect creşterea randamentelor şi obţinerea unor performanţe net superioare. Vechiul slogan "fiecăruia după nevoi" generator de pierderi a fost înlocuit cu unul capitalist, "fiecăruia după muncă". Redistribuirea veniturilor la nivelul societăţii a devenit mai puţin evidentă, lucru ce a permis stimularea eforturilor individuale pentru creşterea bunăstării. Simbolic, schimbarea de atitudine a venit de la cel mai înalt nivel, atunci când Xiaoping a lansat dictonul "a fi bogat este o glorie". Că ceea ce a fost la început considerat a fi doar un slogan propagandistic a devenit realitate o dovedesc diferenţele enorme de venit mediu pe cap de locuitor dintre zonele dezvoltate economic, unde se ajunge la 4500$/locuitor (Shangai, Beijing) şi zonele slab dezvoltate din nord vest unde nu se depăşeşte suma de 500$/locuitor. Este un semnal clar că în China capitaliştii apar înaintea capitalismului, netezindu-i calea prin schimbarea percepţiei faţă de muncă la nivelul populaţiei.

Crearea *zonelor economice speciale* a fost un experiment reuşit care se vrea a fi extins la scară naţională. Dezvoltarea acestor bastioane ale

capitalismului a dus la crearea unor modele reuşite ce pot fi imitate şi reproduse în continuare la scară lărgită. De fapt, chinezii au demonstrat faptul că experimentul este posibil şi în planul ştiinţelor sociale. Abilitatea extraordinară a Beijingului a făcut posibil ca eventualele eşecuri ale tranziţiei la economia de piaţă să poată fi restrânse la nivelul unor regiuni izolate, fără riscul extinderii la scară naţională ca în cazul celorlalte ţări foste comuniste. Cea mai frecventă comparaţie care se face în acest plan este între Rusia şi China. Riscând pe o singură carte, fără opţiune de întoarcere, Rusia a asistat pasivă şi neputincioasă la propria-i decădere cauzată de eşecul tranziţiei spre capitalism. Dovedind perspicacitate, China a experimentat întâi. Un eventual eşec al reformei ar fi dus la abandonarea sa fără costuri sociale şi economice atât de mari şi ireparabile. Oricare ar fi fost finalitatea experimentului, clasa politică chineză nu putea să cadă decât în picioare. În cazul nereuşitei s-ar fi arătat cu degetul spre "capitalismul decadent" şi inferioritatea acestuia faţă de modelul socialist. Din fericire pentru viitorul Chinei piaţa liberă s-a instaurat cu succes în zonele speciale, încurajând continuarea schimbării.

De fapt de unde a început reforma? Deoarece a avut o evoluţie graduală, se pot distinge mai multe faze succesive ce au vizat rând pe rând diferitele sectoare ale economiei:

- Prima fază a vizat reforma agriculturii, a industriei şi a comerţului în zona rurală (1976 – 1984);
- A doua fază a reformei a abordat sectorul urban, prin restructurarea întreprinderilor cu capital de stat (1984 – 1988);
- Perioada de tranziţie (1988 – 1991);
- A treia etapă a reformei a vizat crearea "economiei socialiste de piaţă" (1992 – 1997);
- A patra etapă (1997 – prezent) are ca obiectiv racordarea Chinei la economia mondială şi întărirea rolului pe care-l joacă în cadrul acesteia în noul context al globalizării.

Ţinându-se cont de faptul că în 1978 mai bine de 80% dintre chinezi lucrau în agricultură, producând doar 28,1% din PIB, s-a început din această ramură.

Modernizarea agriculturii prin introducerea tehnologiilor şi a specialiştilor a determinat restrângerea necesarului de forţă de muncă şi orientarea sa spre industrie, astfel încât în 1994 doar 53% dintre lucrători se mai regăseau în agricultură iar în 1998 procentul a scăzut la 49,8%.. Dacă în 1952, peste 50% din PIB era realizat în agricultură, în 1998 procentul a scăzut la 18,39%. Creşterea importanţei sectoarelor secundar şi terţiar a demarat cu reforma în agricultură. Schimbarea a început cu lărgirea drepturilor de proprietate şi încurajarea constituirii micilor ferme ce au devenit imediat eficiente datorită

unei mai bune folosiri a forței de muncă și a prețurilor ridicate la bunurile agricole. Totodată a fost încurajată dezvoltarea micilor afaceri în zonele rurale care să absoarbă o parte din lucrătorii agricoli. Însă cea mai mare parte a acestora au migrat spre zonele urbane, găsindu-și ocupare în ramura industrială aflată și ea în expansiune. În mod firesc, rolul predominant în dezvoltare l-a avut industria. Dacă înainte de 1978 producția era realizată în mod covârșitor în sectorul de stat, după demararea reformei a avut loc o explozie a micilor întreprinderi "colective" conduse descentralizat și cu participarea mixtă a capitalului. Întreprinderile joint ventures s-au dezvoltat și ele rapid favorizând importul de tehnologie și management modern. Conform estimărilor oficiale, în 2001 contribuția sectorului de stat la realizarea PIB-ului a scăzut la aproximat 25%. Datele furnizate de Departamentul de Stat al SUA arată însă că statul controlează încă aproximativ două treimi din PIB și din nivelul ocupării[1], acest procent tinzând să se micșoreze accentuat datorită vânzării cotelor de participațiune în ramurile care nu privesc securitatea națională.

Tabel nr. 4: Structura industrială a Chinei (1952-1998) (%)

Industries	1952	1965	1978	1985	1989	1992	1995	1997	1998
Primary Industry	50.50	37.94	28.10	28.35	25.00	21.77	20.51	19.09	18.39
Secondary Industry	20.88	35.09	48.16	43.13	43.13	43.92	48.80	49.99	48.73
Tertiary Industry	28.62	26.97	23.74	28.52	31.95	34.31	30.69	30.93	32.88

Sursa: *China Statistical Yearbook*, 1999.

Dar reforma în industrie nu a fost tocmai ușoară. Existența mamuților industriali cu capital de stat a făcut dificilă crearea unităților mici, mobile, adaptate unei piețe în schimbare și generatoare de profit. Eficientizarea industriei a fost îngreunată și de lipsa unor prețuri libere care să poată furniza informațiile necesare luării deciziei. Începând cu 1980 s-a trecut în mod treptat la înlăturarea acestor neajunsuri. S-a început cu acordarea autonomiei luării deciziei în actele de producție, distribuție și investiție, continuând apoi la jumătatea anilor '80 cu reforma prețurilor, ce a constat în înlăturarea parțială a formării centralizate a prețului inputurilor. Pasul următor a vizat stimularea întreprinderilor prin posibilitatea de a păstra o parte din profitul obținut. Acest lucru a condus la creșterea performanțelor întreprinderilor de stat. Însă chiar și

[1] US Department of State, *FY 2001 Country Comercial Guide: China*, p. 5

în aceste condiţii, eficienţa din întreprinderile statului a rămas mult în urma sectorului semiprivat din zonele rurale.

Reforma nu putea continua fără o îmbunătăţire a modului de finanţare al întreprinderilor. Drept urmare, începând cu 1983 a fost declanşată schimbarea în domeniul monetar şi fiscal. Banca Populară a devenit în mod oficial bancă centrală cu prerogative lărgite de gestionare a politicii monetare. Au fost înfiinţate patru bănci specializate Banca Industriei şi Comerţului, Banca Agricolă, Banca Populară de Construcţie şi Banca Chinei cu intenţia de a deveni bănci comerciale cu capital de stat. În 1995 au fost adoptate legile de funcţionare a băncilor populare si a celor comerciale. Deocamdată însă sistemul bancar din China nu funcţionează în limite normale datorită ingerinţei factorului politic în luarea deciziei, a lipsei de specialişti şi a controlului asupra ratelor dobânzii. Resursele băncilor sunt folosite de stat în special pentru creditarea activităţii proprii. Tocmai de accea rata creditelor neperformante a depăşit 25%, adică aproximativ 100 miliarde $. Însă chiar şi în aceste condiţii, se poate spune că reforma sectorului bancar a contribuit la o mai bună funcţionare a economiei. Beneficiind de rate de economisire foarte ridicate (de cca. 30%) din partea populaţiei, sectorul bancar a dispus de resurse îndeajuns de mari pentru finanţarea economiei reale.

În cadrul celei de-a treia etape, în vederea trecerii la economia socialistă de piaţă, China şi-a propus parcurgerea câtorva paşi care privesc[2]:

- Promovarea ştiinţei şi tehnologiei ca principale surse ale creşterii economice. În acest scop, guvernul dezvoltă o serie de centre de cercetare în cadrul întreprinderilor de stat şi încurajează iniţiativele întreprinderilor colective mici şi mijlocii în aceeaşi direcţie. Mai mult, s-a trecut la crearea unor parcuri tehnologice şi a unor centre comerciale de fructificare a rezultatelor cercetării. Accentul este pus pe noile industrii high-tech. Adoptând modelul japonez, statul devine, prin intermediul instituţiilor specializate, un promotor şi un partener important al firmelor orientate spre noile cerinţe ale pieţei, indiferent dacă acestea sunt cu capital de stat sau mixt.
- Urgentarea reformei în domeniul educaţiei. Chinezii au înţeles că o forţă de muncă bine pregătită reprezintă un element esenţial în abordarea reformei economice. Drept urmare, în anul 2000 existau în China 120.000 de studenţi în forme de învăţământ postuniversitare şi 1,8 mil. de studenţi angajaţi într-o formă superioară de învăţământ.

[2] **Economy** Report – China, APEC, 2001, www. Apecsec.org.sg

- Aplicarea strategiei "Go West" şi promovarea programelor de dezvoltare regională.
- Continuarea unei politici financiare active.
- Promovarea unor politici monetare care să urmărească îndeaproape obiectivele economice. Nevoia sporită de lichiditate a economiei datorită ritmului alert de creştere presupune o modificare a principalelor agregate monetare. Spre exemplu, în 2000 agregatul M1 a fost mărit cu 17% iar M2 cu 14%.
- Renunţarea la modelul impunerii fixe şi adoptarea unui sistem flexibil de impunere care să stimuleze investiţiile.
- Urgentarea reformei preţurilor. Preţurile la materiile prime şi la serviciile de bază sunt stabilite deocamdată în mod centralizat, ceea ce împiedică formarea unor preţuri fundamentate pe criterii economice la produsele finale. Oricum, reforma preţurilor este orientată spre stimularea consumului în zonele rurale şi urbane.
- Reducerea poverii fiscale pentru întreprinderile ce derulează operaţiuni de import export în vederea stimulării acestei activităţi.
- Dezvoltarea sistemului de credit de consum.
- Îmbunătăţirea performanţelor în întreprinderile de stat prin restructurarea sistemului de management şi restructurarea întreprinderilor cu pierderi.
- Îmbunătăţirea legislaţiei în domeniul financiar şi fiscal şi înăsprirea normelor de control a activităţii firmelor.
- Încurajarea dezvoltării firmelor mici şi mijlocii cu capital mixt ce pot absorbi o bună parte din forţa de muncă excedentară în sectorul de stat.

O altă componentă importantă a reformei a vizat racordarea economiei chineze la fluxurile internaţionale şi deschiderea pieţelor interne pentru firmele străine. Cunoscută sub denumirea de *politica uşilor deschise*, această strategie a avut ca rezultat o intensificare puternică a schimburilor şi promovarea Chinei între primele 11 puteri comerciale ale lumii. Balanţa contului curent a atins în 2000 un excedent de 10,2 mld. $. În acelaşi an, exporturile de bunuri şi servicii ale Chinei erau de 249,2 mld.$, la un nivel al importurilor de 216,1mld. $.[3] Actualmente China este una dintre cele mai atractive ţări pentru investiţiile străine, fiind devansată doar de Statele Unite. Numai între 1990 şi 1996 ea a atras capital străin de peste 230 mld.$, adică peste 20% din fluxurile de capital înspre ţările în curs de dezvoltare. Facilităţile create de China pentru investiţiile

[3] Sursa: Biroul National de Statistică, *China Statistical Yearbook*, EIU, Country Data, 2001

străine au apărut pe fondul unei lipse acute de capital ce ar fi limitat potenţialul de dezvoltare al ţării începând cu anii 80. Alternativă la împrumuturile de pe pieţele de capital, investiţiile străine sunt de obicei mult mai profitabile pentru naţiunea receptoare, avantajele fiind numeroase: neîmpovărarea externă a ţării, dezvoltarea potenţialului productiv intern, importul de tehnologie fără angajarea resurselor financiare interne, dezvoltarea sistemului de management, crearea de locuri de muncă, racordarea la fluxurile comerciale internaţionale prin intermediul firmelor străine ce investesc etc. Interesant este că , actualmente, cei mai mulţi investitori străini din China sunt tot chinezi. Ei provin în special din Taiwan şi din Hong Kong. Atractivitatea pentru investiţiile străine de care se bucură China este rezultatul unei multitudini de factori stimulativi:

Stabilitatea sistemului. Este ştiut faptul că în ţările în tranziţie firmele străine au de depăşit un obstacol foarte important pe care-l reprezintă corupţia extinsă şi birocraţia stufoasă. Aceste fenomene presupun o serie de costuri suplimentare generate nu doar de coruperea unui număr ridicat de birocraţi la toate nivelele ci şi de procesul îndelungat şi greoi prin care trebuie să treacă în mod obligatoriu un investitor până la obţinerea tuturor aprobărilor necesare derulării activităţii. În China, datorită aparatului de stat centralizat, este suficientă coruperea liderilor de decizia cărora depinde rapiditatea satisfacerii nevoilor firmelor străine. Managerii occidentali preferă ţările în care ştiu precis cu cine trebuie să negocieze şi unde legislaţia este stabilă, fără posibilitatea modificării ei sub impactul alternanţei la putere a diferitelor partide politice. Ori China este una dintre aceste ţări.

Enorma piaţă de desfacere. Existenţa a aproximativ 1,3 mld. de potenţiali cumpărători este în măsură să determine orice firmă să investească în zonă. Chiar dacă puterea de cumpărare este mică, venitul pe cap de locuitor este într-o continuă creştere, cu 7-8 procente anual.

Forţa de muncă ieftină. Fiind un element important al costului de producţie, costul cu forţa de muncă devine fundamental în luarea deciziei de investiţii. Salariile medii din zonele urbane nu depăşesc 20$ şi de aceea multe firme străine preferă să vină să producă în China şi să-şi desfacă mărfurile pe pieţele externe.

Ratele de schimb stabile. Statul intervine prin organismele sale specializate în menţinerea unor rate de schimb stabile pe termen mediu, acest lucru contribuind la diminuarea riscului financiar legat de luarea deciziei de investiţii.

Facilităţile fiscale. Zonele Economice Speciale se bucură de un statut aparte, ele fiind concepute ca zone libere în care fiscalitatea este la un nivel redus.

Pentru succesul reformei în perioada următoare, conform oficialilor, China se vede pusă în faţa unor provocări noi cărora trebuie să le facă faţă:

Necesitatea construirii unor politici şi instituţii adaptate noii perioade post-industriale;

Necesitatea lărgirii gradului de liberalizare a pieţelorNecesitatea lărgirii beneficiilor integrării Chinei în economia mondială pentru mediul de afaceri şi populaţie.[4]

Contabilitatea creşterii

Creşterea economică a Chinei, exprimată în valori relative, pare a fi spectaculoasă. Ratele medii de creştere de după 1978 au fost de 6%, existând ani în care creşterea a depăşit 13 procente. Venitul pe cap de locuitor a crescut de peste patru ori în ultimii 15 ani. Mergând într-un asemenea ritm, în aproximativ douăzeci de ani China poate ajunge din urmă statele dezvoltate.

Ca şi în cazul celorlalte ţări asiatice, explicaţiile creşterii aduc în prim plan o serie de elemente tradiţionale precum **creşterea inputurilor**, **creşterea productivităţii** şi **progresul tehnic**, diferendele de opinie apărând atunci când este vorba de contribuţia fiecărui factor şi de potenţialul viitor de dezvoltare a

Tabel nr. 5: Cresterea PIB în China comparativ cu alte tări între anii 1980-1998 (%)

	1980–1990	1990–1998
China	9.3	10.8
Other low-income countries	4.1	3.6
India	5.8	6.1
Indonesia	6.1	5.8
Taiwan	7.9	6.3
South Korea	9.4	6.2
Japan	4.0	1.3
United States	3.0	2.9

Sursa: China: State Statistical Bureau (SSB), Statistical Survey (SA) 99, p. 14. *Taiwan: Industry of China*, August, 1999. Others: World Bank, 1999, pp. 250–251.

Chinei. Cu toate acestea, există destul de puţine teorii care să explice modelul

[4] Lawrence H. Summers, *China's role in the 21th Century Global Economy*, Treasury News, oct 25, 1999, p. 3

de dezvoltare al Chinei. Cauza unei astfel stări de fapt o reprezintă lipsa unor informaţii complete şi diversificate care să fie supuse analizei. Sistemul închis, centralizat şi planificat al Chinei şi lipsa unor pieţe bazate exclusiv pe confruntarea dintre cerere şi ofertă au dus la distorsionarea preţurilor, cu efect negativ asupra calculului indicatorilor macroeconomici. De aceea, contabilitatea naţională chineză oferă în mod exclusiv o serie de date care trebuie folosite cu reţinere în efectuarea de comparaţii internaţionale. Eventualele concluzii ce ar putea fi extrase dintr-un model de creştere riscă să fie false datorită informaţiilor denaturate şi a lipsei de transparenţă în deducerea agregatelor macroeconomice.

Există însă o serie de abordări ce privesc creşterea economică a Chinei. Conform **studiilor FMI**, peste 42% din această creştere între anii 1979 – 1994 s-ar datora îmbunătăţirii productivităţii muncii. Abia după 1994 se poate vorbi de un rol mai important al investiţiilor de capital, care să depăşească aportul factorului muncă la realizarea outputului. Anii 80 au însemnat mai mult o încercare de reformă a sistemului de organizare a activităţii economice în principalele ramuri. Odată epuizate resursele de creştere ale reorganizării economiei, începând cu anii 90 s-a trecut la o ofensivă puternică de atragere a capitalurilor şi la o nouă abordare a politicilor economice.

Tabel nr. 61 Surse ale cresterii economice conform modelului neoclasic

	Cresterea PIB (%)	Capital	Labor	TFP
China	9.4	4.4	1.3	3.7
		(46.8)	(13.3)	(39.8)
Hong Kong	7.3	3.1	2.0	2.2
		(42.3)	(27.6)	(30.1)
Singapore	8.5	6.2	2.7	−0.4
		(73.1)	(31.6)	(−4.7)
South Korea	10.3	4.8	4.4	1.2
		(44.2)	(42.2)	(11.6)
Taiwan	9.1	3.7	3.6	1.8
		(40.5)	(39.8)	(19.8)
Japan	6.8	3.9	1.0	2.0
		(56.9)	(14.3)	(28.8)
U.S.	3.1	1.4	1.3	0.4
		(45.2)	(41.5)	(13.2)

Sursa: Ratele de crestere ale Chinei sunt extrase din estimarile modelului Li (1994, p.91, SA99, p.14) pentru anii 1978-1990. Pentru celelalte tari s-au folosit estimarile modelelor Baro si Sala-I-Martin (1995, p.380-381)

Neoclasicii au încercat să abordeze creşterea chineză prin prisma propriului model în care combinarea factorilor muncă şi capital, în condiţiile existenţei unui anumit progres tehnic, duce la apariţia unor rate de creştere stabile. Deşi acest model, aplicat în cazul economiilor de piaţă, şi-a demonstrat viabilitatea, este puţin probabil ca el să ofere informaţii credibile în cazul Chinei.

Inexistenţa unor criterii de piaţă la constituirea preţurilor inputurilor şi alocarea resurselor după alte norme decât cele de eficienţă fac extrem de dificilă extragerea unor concluzii corecte. Comparând informaţiile oferite de Li (1994) despre creşterea Chinei (tabel nr.6) cu cele reieşite din unul din modelele contabilităţii creşterii aparţinând lui R. Barro şi Sala-I-Martin, se poate observa că, la fel ca şi în cazul celorlalte ţări, principala sursă a creşterii a fost factorul capital. În mod surprinzător, la mică distanţă se situează creşterea productivităţii factorilor şi abia apoi apare şi contribuţia factorului muncă.

Creşterea factorului capital s-a bazat pe un efort de investiţie constant ce a oscilat între rate de 35% în 1980 şi de 39% în 1998, chiar şi în condiţiile în care statele vecine au fost afectate de crize financiare severe. Rata medie de investiţii între 1978 şi 1998 a fost de 36,8 procente şi s-a bazat pe rate înalte de economisire (de până la 41% din venitul menajelor) şi pe o creştere continuă a fluxurilor de capital extern. Spre exemplu, între 1985 şi 1990, acestea au crescut de la 4,6 mld.$ la 58,6 mld.$, din care 45,4 mld.$ au fost investiţii directe. Atragerea de capitaluri străine s-a făcut mai ales pe seama păstrării unui nivel al salarului real extrem de scăzut comparativ cu ţările din jur.

Contribuţia **creşterii productivităţii totale a factorilor** este substanţială în cazul Chinei, mai importantă decât în oricare dintre ţările studiate de modelele neoclasice. Aşa cum se ştie, există trei surse importante ale creşterii productivităţii: ridicarea calităţii inputurilor, realocarea resurselor şi progresul tehnologic

Ridicarea calităţii inputului forţă de muncă a fost posibilă datorită unei atenţii deosebite acordate ridicării nivelului mediu de pregătire mai ales în domeniul tehnic, rata analfabetismului scăzând de la 28,2% în 1982 la 11,6% în 1997. Cea mai spectaculoasă evoluţie au avut-o absolvenţii de studii superioare, de la 0,95% în 1982 la 3,5% în 1997. Conform estimărilor făcute de Banca Mondială educaţia a contribuit cu 29% din totalul creşterii între 1978 şi 1995.

În privinţa realocării resurselor, este evidentă o mutaţie semnificativă a reorientării acestora dinspre sectorul agricol spre sectorul industrial şi al serviciilor, unde valoarea adăugată este mult mai ridicată. O altă reorientare a fost dinspre sectorul de stat spre cel mixt şi privat, unde eficienţa alocării

resurselor este net superioară. Reforma sectorului de stat, posibilitatea constituirii micilor ferme în agricultură, descentralizarea actului de management şi dezvoltarea sistemului de recompensare a performanţelor economice au fost elemente stimulative pentru creşterea productivităţii. O a treia mutaţie a avut loc în deschiderea pieţelor spre exterior, ceea ce a permis realizarea unor randamente de scară crescătoare şi o restructurare a sectoarelor orientate spre export după criterii de competitivitate internaţională. Avantajele rezultate de aici ţin nu numai de crearea de noi pieţe de desfacere ci şi de transferul de tehnologie şi de atragerea capitalurilor străine. Conform aceloraşi estimări ale Băncii Mondiale, realocarea factorilor a contribuit cu 11% la creşterea PIB între anii 1985-1994.[5]

Tabel nr. 5: Cresterea PIB în China comparativ cu alte tări între anii 1980-1998 (%)

	1980–1990	1990–1998
China	9.3	10.8
Other low-income countries	1.1	3.6
India	5.8	6.1
Indonesia	6.1	5.8
Taiwan	7.9	6.3
South Korea	9.4	6.2
Japan	4.0	1.3
United States	3.0	2.9

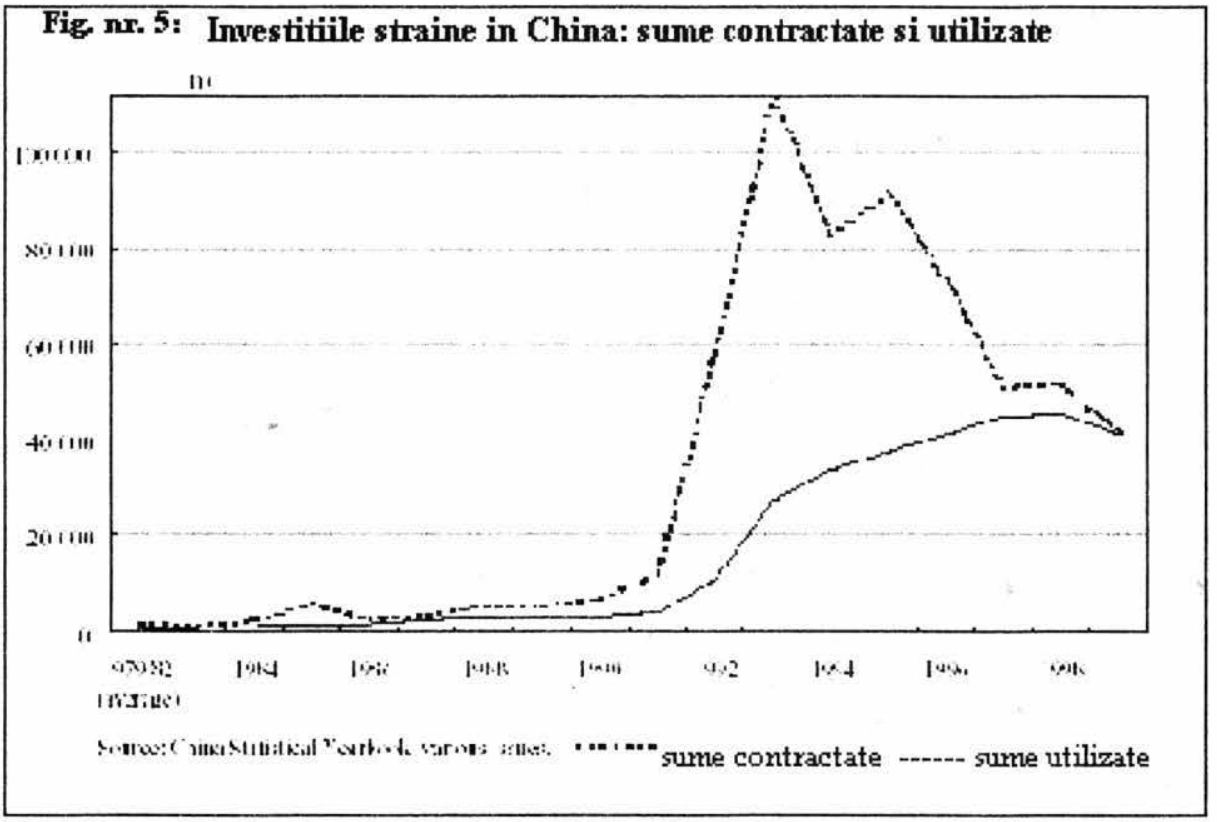
Sursa: China: State Statistical Bureau (SSB), Statistical Survey (SA) 99, p. 14. *Taiwan: Industry of China*, August, 1999. Others: World Bank, 1999, pp. 250–251.

Aşa cum rezultă din estimările lui Li, una din cele mai importante surse ale creşterii productivităţii o reprezintă **progresul tehnologic**. Efortul statului în inducerea progresului tehnic s-a concretizat în construirea unor parcuri tehnologice în cadrul marilor firme de stat, orientarea inovaţiei din domeniul militar spre cel civil, încurajarea firmelor mici şi mijlocii în preluarea şi promovarea progresului tehnic şi importul masiv de tehnologie. Cheltuielile cu cercetarea şi dezvoltarea au crescut de la 4,6 mld. yuani în 1983 la 52,6 mld. în

[5] World Bank, *The Chinese Economy*, Washinton DC, vol I, p. 12

1998. Un rol important în promovarea şi asimilarea progresului tehnic l-au avut **investiţiile străine directe**. Bazându-ne pe informaţiile furnizate de organizaţiile internaţionale, putem susţine ipoteza că dezvoltarea Chinei de după 1990 poate fi pusă în bună parte pe seama unui uriaş aflux de investiţii străine.

Fig. nr. 5: Investitiile straine in China: sume contractate si utilizate



În 1999 China raporta un nivel al investiţiilor străine directe (ISD) de 40,4mld.$. Contribuţia acestora la creşterea otputului a fost esenţială, în contextul în care resursele interne nu ar fi permis decât obţinerea unor randamente factoriale descrescătoare, bazate pe o creştere continuă a raportului muncă/capital. Atragerea acestor investiţii a deschis posibilitatea dezvoltării unor randamente de scară crescătoare datorită volumului sporit de capital, dar şi o modificare substanţială a funcţiei de producţie sub influenţa progresului tehnic purtat de aceste investiţii. Din acest motiv, actualmente industria chineză a devenit producătoare de înaltă tehnologie în domeniile aerospaţial, aeronautic, calculatoarelor şi tehnicii de vârf etc.

Aşa cum am mai afirmat, China este actualmente a doua destinaţie a investiţiilor străine, după SUA. Dacă în 1982 ISD contribuiau cu 0,2% la crearea PIB, în 1997 acestea realizau 7% din totalul outputului industrial. Din totalul exporturilor de 184mld.$ la nivelul anului 1998, firmele străine exportau din China mărfuri în valoare de 81mld.$.

Chiar dacă informaţiile oferite de modelele de mai sus nu pot emite pretenţia de a fi exacte din cauza motivelor pe cate le-am expus, totuşi ele pot oferi o imagine de ansamblu asupra principalelor elemente care au contribuit la extraordinara creştere a Chinei din ultimele două decenii.

Rolul Chinei în cadrul economiei mondiale

Observând ratele înalte de creştere pe care le-a cunoscut China în ultima decadă, am putea fi tentaţi să afirmăm că actualmente această ţară poate juca un rol extrem de important în economia mondială. Studiind însă toţi indicatorii macroeconomici, devenim mult mai reţinuţi, putând afirma doar că pe termen mediu trebuie ţinut cont de potenţialul mare pe care-l are această ţară şi că viitorul economiei mondiale va fi marcat de o ofensivă continuă a Chinei pe pieţele internaţionale. Însă deocamdată China este o ţară în curs de dezvoltare. Judecând prin prisma principalului indicator macroeconomic, Produsul Intern Brut, ea se află mult în urma unor ţări dezvoltate precum SUA, Japonia, Germania, etc. Dacă acest indicator este raportat la numărul populaţiei, diferenţa devine dramatică. PIB-ul pe cap de locuitor al Chinei este de 41 ori mai mic decât cel al SUA şi de 43 ori mai mic decât al Japoniei. În schimb, această ţară începe să ocupe un loc din ce în ce mai însemnat în volumul schimburilor comerciale, exporturile sale fiind de doar două ori mai mici decât ale Japoniei şi ale Germaniei.

Tabel nr. 7. Indicatori economici comparativi, 2000

	China	India	Japonia	SUA	Germania
GDP (US$ bn)	1,099	469	4,753	9,963	1,877
GDP /loc (US$)	870	468	37,558	35,352	22,845
Preturile de consum (av; %)	0.4	4.0	-0.7	3.4	2.0
Balanta contului curent (US$ bn)	10.2	-5.1	116.9	-435.4	-21.2
% of GDP	0.9	-1.1	2.5	-4.4	-1.1
Exportul de bunuri fob (US$ bn)	249.2	42.4	459.5	775.7	548.6
Importul de bunuri fob (US$ bn)	216.1	53.5	342.8	1,222.8	502.8
Datoria externă (US$ bn)	145.1	95.8	n/a	n/a	n/a

Sursă: National Bureau of Statistics, China Statistical Yearbook; EIU, Country Data

Deşi China are o datorie externă destul de mare, acest fapt nu este în măsură să îngrijoreze, deoarece peste 88 de procente reprezintă datorie pe termen lung, fără pericolul destabilizării economiei în contextul crizelor financiare ce se succed în Asia începând cu 1997. Spre deosebire de toate celelalte ţări asiatice, China nu a căzut în capcana finanţărilor pe termen scurt care au stat la baza crizelor. Practicând o politică de finanţare prudentă, bazată

mai ales pe atragerea de investiţii străine, ea a reuşit ca pe parcursul întreg crize să-şi păstreze stabilitatea internă. Creşterea ratelor dobânzilor pe pieţe internaţionale nu au afectat costurile de producţie, produsele chinezeşti reuşir să-şi păstreze competitivitatea generată de preţurile extrem de reduse. Volum desfacerii a fost afectat doar de îngustarea pieţelor externe asiatice, aspect ce fost parţial rezolvat începând cu anul 2000 prin reorientarea relaţiilor comercia înspre SUA şi Europa. Dealtfel SUA a devenit principala piaţă de desfacer peste 23,5% din export fiind derulat cu această ţară (2000). Această evoluţie fost favorizată de rezolvarea unor conflicte comerciale ce ţineau de respectar drepturilor de autor, de abandonarea unor bariere netarifare şi de practicar unor preţuri de dumping dar şi de faptul că SUA au investit în China peste pat miliarde de dolari, ocupând a patra poziţie în topul preferinţelor investitoril americani, după Europa, Japonia şi America Latină. China este un exportat net. Folosindu-se de barierele tarifare şi netarifare, ea reuşeşte să impună u comportament reţinut faţă de importurile de consum, firmele străine fiir nevoite să îşi schimbe strategia de cucerire a pieţelor prin derularea investiţiil productive directe.

Politica porţilor deschise practicată după 1992 a condus la o creşte substanţială a exporturilor Chinei pe pieţele internaţionale, cu aproximativ 14 anual, faţă de o creştere cu 6% cât a înregistrat comerţul mondial în aceea perioadă. Principalele destinaţii ale exporturilor chineze au fost SUA (23,5% Hong Kong (19,3%) şi Japonia (15,8%). O contribuţie deosebit de importantă realizarea exporturilor au avut-o firmele străine (41%). Structura exporturil este orientată în special spre produsele manufacturate precum textil îmbrăcăminte, încălţăminte, jucării, articole sportive, electronice electrocasnice. Avantajul acestor produse stă în preţurile mici datorită costul redus cu forţa de muncă folosită cu preponderenţă în procesul de fabricaţie. S observă însă o orientare din ce în ce mai evidentă înspre ramurile ca încorporează tehnologie superioară, precum cea electrotehnică, aeronautică, c calculatoare şi componente hardware.

Estimările WTO arată că dacă va păstra în continuare aceeaşi creştere exporturilor, în anul 2009 China va ocupa locul patru în comerţul internaţion cu un export de 550mild.$, situându-se după SUA, Japonia şi Germani Conform estimărilor Băncii Mondiale, în condiţiile în care China devi membră a WTO, va reuşi să-şi păstreze trendul crescător la exporturi cu o med de 12% anual, ceea ce îi va permite ca în anul 2020 să ajungă a doua ma putere comercială a lumii, după Statele Unite, cu o pondere de 10% din total schimburilor la nivel mondial.

*

Rezultatele excepţionale pe care le-a avut marea majoritate a ţărilor din regiunea Asia-Pacific în ultima jumătate de secol au atras atenţia şi au stârnit pasiuni şi controverse legate de factorii care au determinat apariţia succesului. Aflate sub o continuă monitorizare din partea specialiştilor şi a instituţiilor financiare internaţionale, statele asiatice şi-au croit drum în economia mondială răsturnând multe dintre concepţiile clasice asupra creşterii economice şi dezvoltării. Fără îndoială că principalul model şi motorul întregii regiuni a fost economia japoneză.

În ceea ce priveşte China, ea reprezintă încă un semn de întrebare în regiune. Startul formidabil pe care l-a luat în anii '90, odată cu promovarea politicii uşilor deschise, asociat cu potenţialul extraordinar pe care-l are această ţară pot conduce la ipoteza că, pentru perioada următoare, vom asista la o puternică afirmare la nivelul economiei mondiale. Reţinerea pe care o avem este legată de modul în care liderii de la Beijing vor reuşi să păstreze în continuare stabilitatea politică, în condiţiile în care libertăţile individuale vor căpăta consistenţă odată cu consolidarea pieţei libere. Este prea puţin probabil ca socialismul să fie compatibil cu economia de piaţă. Această dilemă schumpeteriană pune sub povara îndoielii dezvoltarea viitoare a Chinei, strâns legată de stabilitatea politică şi socială. În rest, se pare că chinezii ştiu ce au de făcut, lucru demonstrat de media ratelor de creştere de peste 10 procente din ultima decadă. Jucând cartea investiţiilor străine, China nu are cum să piardă. Atâta timp cât costul cu forţa de muncă rămâne derizoriu, beneficiind de un cadru legislativ favorabil şi de coerenţă politică şi legislativă, investitorii vor continua să vină, aducând cu ei capitalurile de care China duce lipsă, tehnologia şi cunoştinţele atât de necesare unei dezvoltări moderne.

Bibliografie

1. Chen, Shuxun, Wolf, Ch, *China, the US and the global economy*, Rand, 2000
2. Fukuyama, F., *Trust*, Edit. Antet, Bucureşti, 2002
3. Lemoine, Francoise, *FDI and the Opening Up of China's Economy*, CEPII, Nr 11, June 2000
4. Maddison, Angus, *The World Economy, a Millennial Perspective*, OECD Press, 2001
5. Nelson, R., Pack, H., *The Asian Miracle and Modern Growth Theory*, World Bank, 1997
6. Sarel, M., *What we can and what we cannot infer*, IMF Studies, sept. 1996
7. Sarel, M., *Growth and productivity in ASEAN countries*, Working paper of IMF, august 1997
8. Summers, Lawrence H., *China's role in the 21th Century Global Economy*, Treasury News, oct 25, 1999
9. Umbach, F., *ASEAN and Major Powers: Japan and China*, Electronic Manuscript, www.stern.nyu.edu
10. World Bank, *The Chinese Economy*, World Bank, Washinton DC, vol I
11. Chow, G.C., *China's Economy: reform and perspectives*, Princeton Press, 1999
12. Foy, C, Maddison, A., *China, a world economic leader*, Development Centre Book, 1998

13. Galbraith, James K, *Sustainable Development and the Open – Door Policy in China*, Council on Foreign Relation, May 5, 2001

14. Hu Zuliu, Mohsin Khan, *Why is China growing so fast ?*, IMF Press, June 1997

15. Keidel, A., *China's economy: a mixed performance*, China Busines, May, 2001

16. Saich, T., *China on the Threshold of a Market Economy*, Harvard Univ. Press, March 2001

17. Sarel, M., *Growth and Productivity in ASEAN Countries*, IMF Work Paper, August 1997

18. Sarel, M., *Growth in East Asia. What we can and what we cannot infer*, IMF, September 1996

19. Stiglitz, J., *Second-generation strategies for reform China*, Beijing University, July 20, 1998

20. Stiglitz, J., *The future of China*, Speech on IMF Anual Meetings, 22 September 1997

21. World Bank, *The making of the Asia miracle*, WB Policy Bulletin, aug-oct 1993, vol. 4, nr. 4

22. Young, A, ***The Tyranny of Numbers: Confrouting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience***, Quaterly Journal of Economics, 110, 3, p. 641-680, 1995

LISTA AUTORILOR

Aurorii au fost incluşi, în listă, în ordinea lucrărilor publicate în volum. Titlul ştiinţific şi, acolo unde este cazul, funcţia administrativă în cadrul instituţiilor de învăţământ superior sunt cele deţinute la data publicării volumului.

Vasile IŞAN, Conf.univ.dr., Catedra de Economie Politică, Prodecan al Facultăţii de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I.Cuza" Iaşi.

Claudiu ŢIGĂNAŞ, Preparator, Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Liviu MAHA, Preparator, Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Magdalena GHIŞOIU, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Babeş - Bolyai" Cluj Napoca.

Gabriela PRELIPCEAN, Conf.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Ştefan cel Mare" Suceava.

Dumitru TROANCĂ, Lect.univ., Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Virgil POPOVICI, Lect.univ., Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Nicolae EŞANU, Conf.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Elena CONDREA, Lect.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "OVIDIUS" Constanţa.

Luigi DUMITRESCU, Conf.univ.dr. Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Gabriela BODEA, Conf.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Babeş Bolyai" Cluj Napoca.

Ioan ROTARIU, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea de Vest, Timişoara.

Ion POHOAŢĂ, Prof.univ.dr., Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Corneliu MUNTEANU, Conf.univ.dr., Catedra de Management - Marketing, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacereilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Gabriela PASCARIU, Conf.univ.dr., Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Irene CRĂCEA, Asist.univ., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "OVIDIUS" Constanţa.

Cornelia POPESCU, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "OVIDIUS" Constanţa.

Cristina GROZEA, Lect.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "OVIDIUS" Constanţa.

Ramona DINU, Asistent univ., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "OVIDIUS" Constanţa.

Norina POPOVICI, Asist. univ., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea de Vest, Timişoara.

Ramona TOMA, Lect.univ. Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Roxana CIURCANU, Preparator, Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Tiberiu BRĂILEAN, Conf.univ.dr., Catedra de Economie Politicp, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Sorin BURNETE, Conf.univ.dr., Cancelarul Facultăţii de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga", Sibiu.

Claudia ONA, Asistent univ., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "OVIDIUS" Constanţa.

Ioan COSMESCU, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Virgil NICULA, Conf.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Nicoleta ASALOŞ, Lect.univ., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "OVIDIUS" Constanţa.

Cristian POPESCU, Asistent univ., Catedra de Economie Politică. Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.